


3 1761 11634128 0



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116341280>



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

1st Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

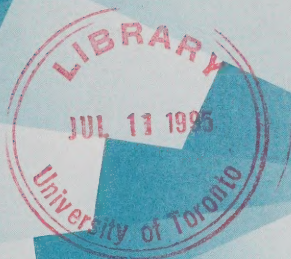
1^{er} trimestre 1995

Feature article

- The Demand for Telecommunication Services

Étude spéciale

- La demande de services de télécommunications



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177)
or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Toll-free access is provided in all provinces and territories, for users who reside outside the local dialing area of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Facsimile Number 1(613)951-1584
Toronto Credit Card Only (973-8018)

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

1(613)951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto Carte de crédit seulement (973-8018)

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

1st Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

1^{er} trimestre 1995

Feature article

- The Demand for Telecommunication Services

Étude spéciale

- La demande de services de télécommunications

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1995

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

June 1995

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue 63-016, Vol. 1, No. 4

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1995

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Juin 1995

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016, Vol. 1, n° 4

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F.D. Gault, Director
- G. Sciadas, Head, Special Projects

Analysis
D. Sussman

Production
C. Poirier

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de:

- F.D. Gault, directeur
- G. Sciadas, chef, Projets spéciaux

Analyse
D. Sussman

Production
C. Poirier

Note of Appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'«American National Standard for Information Sciences» - «Permanence of Paper for Printed Library Materials», ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurances et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activité représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus, elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de

quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact George Sciadas (Telephone 613-951-3177 or FAX 613-951-9920).

l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec George Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, (n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Fait saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Fait saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Fait saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature Article:		Étude spéciale:	
The Demand for Telecommunication Services	73	La demande de services de télécommunications	73
Definitions and Concepts	97	Définitions et concepts	97

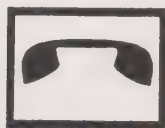


Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunication Services**
(1st Quarter 1995)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)

This is a new publication. We welcome your comments and suggestions. We also welcome your requests for data and analytical studies. We shall do our best to meet your needs.

You can contact us at:

Statistics Canada
Services, Science and Technology
Division
Jean Talon Building
10th Floor, Section D2
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel: (613) 951-3177
FAX: (613) 951-9920

Ceci est une nouvelle publication. Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires et vos suggestions. Il nous ferait plaisir de recevoir vos demandes pour des données statistiques et des études analytiques. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos besoins.

Vous pouvez communiquer avec nous à:

Statistique Canada
Division des services, des sciences
et de la technologie
Immeuble Jean Talon
10^e étage, section D-2
Parc Tunney
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tél: (613) 951-3177
Télécopieur: (613) 951-9920

Note to Users

Please note that a number of changes to both the Labour Force Survey (LFS) and the Consumer Price Index (CPI) were introduced in January 1995.

With respect to the LFS, the most fundamental change is that employment estimates will now be based on population estimates derived from the 1991 Census. Non-permanent residents have also been added to the LFS target population to account for the addition of this group to the 1991 Census of Canada's target population. Existing LFS series have been revised in order to provide historical estimates which are compatible with these changes. As a result of these revisions, the level of employment has increased in absolute terms. However, as the revised series exhibit the same trends as the originally published ones, this does not create any inconsistencies in terms of analytical use.¹

The basket of goods and services used to calculate the CPI was also updated to reflect current consumer spending patterns. The 1986 spending patterns were replaced by those observed in Statistics Canada's 1992 Family Expenditure Survey. The time base remains 1986 = 100.²

In addition, as part of the annual revision policy described in the Data Revisions section of the preface to this publication, this quarter incorporates revised financial, salaries, GDP, consumer spending and international trade data for all previous quarters.

¹ For more information on these and other changes to the LFS, please refer to the feature article in the January 1995 issue of *The Labour Force*, Cat. 71-001.

² For more information on these and other changes to the CPI, please refer to the January 1995 issue of the *Consumer Price Index*, Cat. 62-001.

Avis aux utilisateurs

Veillez noter qu'en janvier 1995, un certain nombre de modifications ont été apportées à l'Enquête sur la population active (EPA) et à l'indice des prix à la consommation (IPC).

En ce qui concerne l'EPA, la modification la plus fondamentale est que les estimations de l'emploi seront basées désormais sur les estimations de population tirées du Recensement de 1991. On a aussi ajouté les résidents non permanents à la population-cible afin de tenir compte de l'ajout de ce groupe aux populations-cibles du Recensement du Canada de 1991. Les séries existantes de l'EPA ont été révisées de manière à fournir des estimations chronologiques compatibles avec ces modifications. À la suite de ces révisions, le niveau d'emploi a augmenté en termes absolus. Cependant, étant donné que les séries révisées présentent les mêmes tendances que celles publiées à l'origine, cela ne crée pas d'incompatibilités pour ce qui est de l'utilisation analytique.¹

Le panier de biens et services utilisé pour calculer l'IPC a également été mis à jour de façon à tenir compte des profils actuels des dépenses de consommation. Les profils des dépenses de 1986 ont été remplacés par ceux observés lors de l'Enquête de 1992 de Statistique Canada sur les dépenses des familles. La période de référence demeure 1986 = 100.²

En outre, conformément à la politique de révision annuelle décrite dans la Section de la révision des données de la préface à la présente publication, le présent trimestre comprend les données révisées sur les affaires financières, la rémunération et le PIB pour tous les trimestres précédents.

¹ Pour de plus amples renseignements sur ces modifications et d'autres apportées à l'EPA, veuillez vous reporter à l'article de fond du numéro de janvier 1995 de *La population active* n° 71-001 au catalogue.

² Pour de plus amples renseignements sur ces modifications et d'autres apportées à l'IPC, veuillez vous reporter au numéro de janvier 1995 de *L'Indice des prix à la consommation*, n° 62-001 au catalogue.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes:

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Commerce de gros (50-59)

Retail Trade (60-69)

Commerce de détail (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Business Services (77)

Services aux entreprises (77)

Government Services (81-84)

Services gouvernementaux (81-84)

Educational Services (85)

Enseignement (85)

Health and Social Services (86)

Soins de santé et services sociaux (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Hébergement et restauration (91, 92)

Other Services (96-99)

Autres services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service **commodities**. International trade in services comprises the following activities: travel, freight and shipping, business services, government transactions and other services.

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des **produits** de services. Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, fret, services aux entreprises, opérations gouvernementales, autres services.

Services Overview

Highlights - 1st Quarter 1995

- Services employment, consumer spending, prices, imports and exports all increased, while output remained virtually unchanged.
- Growth in output and consumer spending slowed, as economic activity in the economy as a whole lost the momentum of the previous quarters.
- The trade deficit in services improved somewhat, following improvements in the travel and freight and shipping balances.
- The CPI for services grew slower than the CPI for goods.

Aperçu général des services

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1995

- Dans le secteur des services, l'emploi, les dépenses des consommateurs, les prix, les importations et les exportations sont tous à la hausse. Par contre, la production reste essentiellement inchangée.
- La croissance de la production et des dépenses des consommateurs ralentit, car l'activité économique de l'ensemble de l'économie perd de son élan des trimestres précédents.
- Le déficit du commerce des services se réduit quelque peu, compte tenu de l'amélioration du solde pour les voyages et les transports.
- L'IPC des services augmente moins rapidement que celui des biens.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑ 1.3%
GDP	0.0%
Consumer spending	↑ 0.5%
Prices	↑ 0.6%
Exports	↑ 2.7%
Imports	↑ 1.9%

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑ 1,3 %
PIB	0,0 %
Dépenses des consommateurs	↑ 0,5 %
Prix	↑ 0,6 %
Exportations	↑ 2,7 %
Importations	↑ 1,9 %

* From same quarter last year.

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Services Overview

Aperçu général des services

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi

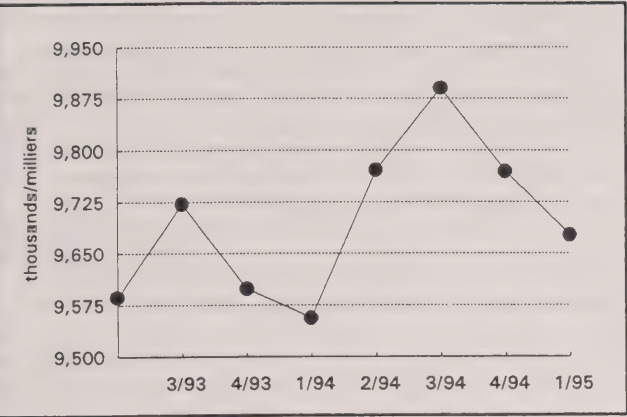


Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

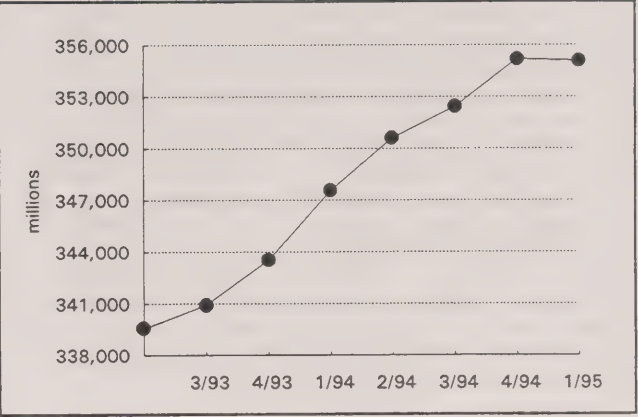


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

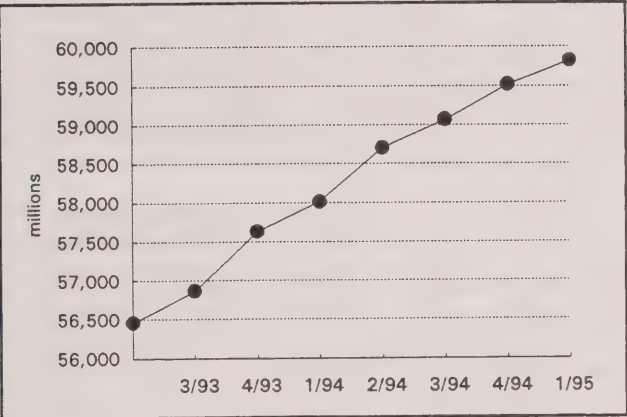


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

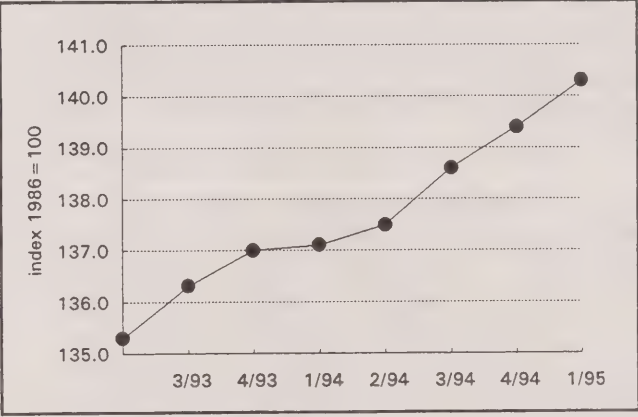


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

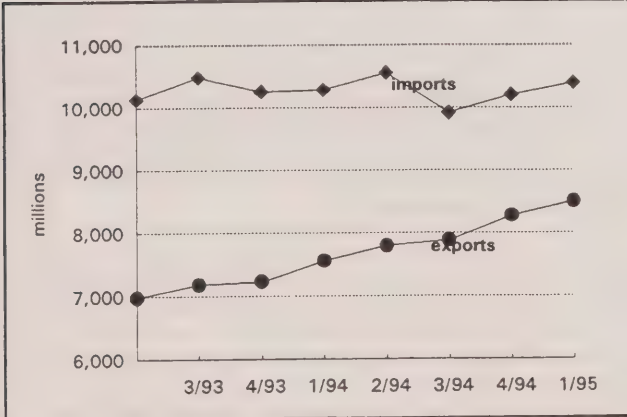
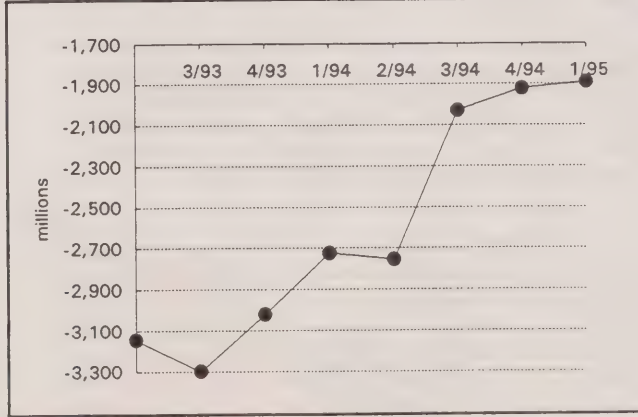


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

The services industries continued to display strong employment growth in the first quarter of 1995 as compared to the same quarter last year, though at a more decelerated rate than was observed in previous quarters. Moreover, the shift towards full-time job creation at the expense of part-time employment characterized employment growth again this quarter, as the rate of increase of full time jobs was substantial. Self-employment was another area of growth for these industries. Growth in the goods-producing industries was once again higher, however, due to sizeable employment gains in manufacturing, agriculture and other primary industries, as well as in construction. Employment growth in services followed from job creation in business services, notably in accounting and bookkeeping services and in computer and related services.

There was virtually no change in services GDP this quarter, as economic activity in the economy as a whole lost the momentum of the previous quarters. Lower spending on consumer goods and housing, combined with the reduced activity in manufacturing were responsible for the slowdown. Output in business services, wholesale trade and communications grew somewhat, while that of transportation and storage and retail trade fell slightly.

Growth in consumer spending on both goods and services slowed this quarter. On the goods side, this followed from a sharp drop in consumer demand for new passenger cars, trucks and vans. With respect to services, spending on recreational services, transportation and financial and legal services increased, while spending on restaurants and hotels decreased significantly, restricting the overall growth of consumer spending on services.

The CPI for services grew slower than the CPI for goods this quarter. Sharp increases in the price of food, automobiles and women's clothing were behind the rise in the CPI for goods. Higher prices for automobile insurance premiums, water, household maintenance and repairs and mortgage costs provided the largest upward pressures on the CPI for services. Decreases were noted in fares for air transportation, travelling accommodation and cablevision services.

The trade deficit in services improved somewhat, following improvements in the travel and freight and shipping balances. The business services balance worsened slightly, however, as expenditures abroad grew faster than foreign spending. The merchandise trade surplus climbed to a record high this quarter, with strong growth in both exports and imports.

Aperçu général des services

L'emploi dans la branche des services a continué d'afficher une forte croissance au cours du premier trimestre de 1995, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, bien qu'à un taux plus décroissant que celui observé au cours des trimestres précédents. En outre, l'évolution vers la création d'emplois à plein temps aux dépens de l'emploi à temps partiel a de nouveau caractérisé la croissance de l'emploi au cours du trimestre, puisque le taux de croissance des emplois à plein temps a été substantiel. Le travail autonome a été un autre secteur de croissance pour cette branche d'activité. Toutefois, la croissance a de nouveau été plus élevée dans les industries productrices de biens, en raison des gains considérables réalisés dans les secteurs de la fabrication, de l'agriculture et des autres industries primaires et dans celui de la construction. La croissance de l'emploi dans les services est attribuable à la création d'emplois dans les services aux entreprises, notamment dans les services de comptabilité et de tenue de livres et dans les services informatiques et les services connexes.

Il n'y a eu presque aucun changement dans le PIB des services au cours du trimestre, car l'activité de l'ensemble de l'économie a perdu son élan des trimestres précédents. De plus faibles dépenses pour les biens de consommation et l'habitation, conjuguées avec l'activité réduite du secteur de la fabrication, ont été responsables du ralentissement. L'activité des services aux entreprises, du commerce de gros et des communications a connu une certaine croissance, tandis que celle du transport et de l'entreposage et du commerce de détail a diminué légèrement.

La croissance des dépenses des consommateurs en biens et en services ralentit au cours du trimestre. S'agissant des biens, ce ralentissement survient après une forte baisse de la demande des consommateurs pour les voitures, camions et fourgonnettes neufs. Dans le cas des services, les dépenses au titre des loisirs, des transports ainsi que des services financiers et juridiques sont en hausse, tandis que celles au titre de la restauration et de l'hébergement baissent sensiblement, ce qui freine la croissance générale des dépenses en services des consommateurs.

L'IPC des services a augmenté plus lentement que celui des biens au cours du trimestre. Des augmentations marquées des prix des aliments, des automobiles et des vêtements pour femmes ont fait augmenter l'IPC des biens. Les coûts plus élevés des primes d'assurance automobile, de l'eau, de l'entretien et des réparations effectués par les ménages et des emprunts hypothécaires ont exercé la plus forte pression à la hausse sur l'IPC des services. On a observé des diminutions des coûts des billets d'avion, de l'hébergement des voyageurs et des services de télédistribution.

Le déficit du commerce au titre des services se réduit quelque peu, compte tenu de l'amélioration du solde des voyages et des transports. Le solde des services aux entreprises se dégrade légèrement, toutefois, car les dépenses à l'étranger augmentent plus rapidement que les dépenses des étrangers. L'excédent du commerce de marchandises atteint un nouveau record au cours du trimestre, en raison de la forte croissance des exportations et des importations.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	13,067	13,371	13,035	12,751	13,311	13,701	13,404	13,101	Économie totale
Services	9,586	9,722	9,599	9,556	9,771	9,890	9,769	9,677	Services
Full-time	7,554	7,870	7,490	7,419	7,744	8,052	7,719	7,612	Plein temps
Part-time	2,032	1,852	2,109	2,137	2,027	1,838	2,049	2,065	Temps partiel
Self employment	1,348	1,380	1,349	1,354	1,402	1,446	1,392	1,383	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	509,906	511,970	516,651	521,806	530,388	536,198	541,920	542,900	Toutes les industries
Services	339,555	340,909	343,539	347,554	350,620	352,416	355,197	355,087	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	108,726	109,495	110,681	111,945	112,576	113,458	114,880	115,470	Total
Services	56,455	56,861	57,630	58,013	58,704	59,067	59,512	59,820	Services
Prices	CPI, 1986 = 100 - IPC, 1986 = 100								Prix
All items	130.1	130.6	131.2	130.6	130.1	130.8	131.2	132.6	Ensemble
Services	135.3	136.3	137.0	137.1	137.5	138.6	139.4	140.3	Services
International trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	44,365	45,639	48,021	47,967	52,634	56,644	60,609	63,824	Exportations
Imports	42,076	43,328	45,720	46,100	49,806	51,791	55,111	58,012	Importations
Balance	2,289	2,311	2,301	1,867	2,828	4,853	5,499	5,811	Solde
Services									Services
Exports	6,983	7,185	7,229	7,558	7,801	7,884	8,276	8,500	Exportations
Imports	10,129	10,485	10,249	10,283	10,557	9,913	10,196	10,391	Importations
Balance	-3,146	-3,300	-3,020	-2,725	-2,756	-2,029	-1,920	-1,891	Solde
Analytical table - Tableau analytique									
Services	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	1.9	2.5	2.1	2.1	1.9	1.7	1.8	1.3	Emploi
Full-time	0.7	1.4	1.0	1.2	2.5	2.3	3.1	2.6	Plein temps
Part-time	6.9	7.2	5.9	5.2	-0.2	-0.8	-2.8	-3.4	Temps partiel
Self employment	10.0	10.8	6.4	4.9	4.0	4.8	3.2	2.1	Travail autonome
	from last quarter - du dernier trimestre								
GDP	0.8	0.4	0.8	1.2	0.9	0.5	0.8	0.0	PIB
Consumer spending	1.3	0.7	1.4	0.7	1.2	0.6	0.8	0.5	Dépenses de consommation
Prices	0.3	0.7	0.5	0.1	0.3	0.8	0.6	0.6	Prix
Exports	3.9	2.9	0.6	4.6	3.2	1.1	5.0	2.7	Exportations
Imports	4.0	3.5	-2.3	0.3	2.7	-6.1	2.9	1.9	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

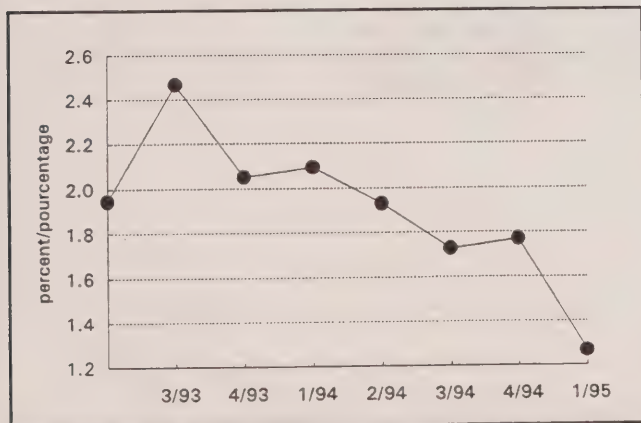
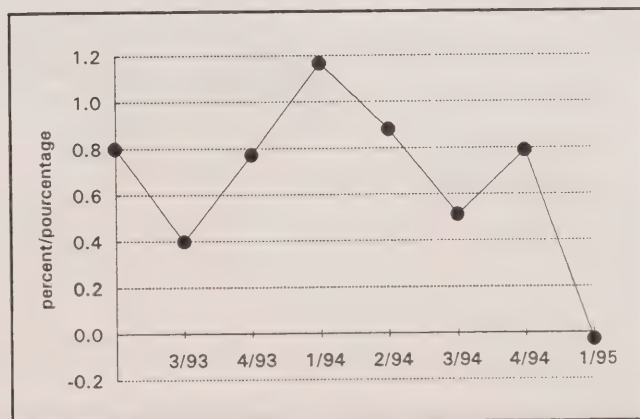


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et services des messagers (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Transmission des télécommunications et autres industries
des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 1st Quarter 1995

- Operating revenues increased by less than operating expenses, reducing the profitability of the industrial group as a whole.
- The worsening of the balance sheet for the group followed from increasing liabilities in the carriers industry, coupled with liabilities growing faster than assets in the broadcasting industry.
- The increase in employment was due entirely to employment gains in telecommunications carriers, as both broadcasting and postal and courier services suffered significant job losses.
- Salaries in the communications group grew substantially this quarter, as all three industries within the group, especially broadcasting, enjoyed salary increases.
- Output increased as well in all three industries, with broadcasting displaying the largest rate of growth.

Key Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 4.2%
Operating expenses	↑ 5.7%
Profit margin*	16.1%
Assets	↑ 0.8%
Liabilities	↑ 2.2%
Employment**	↓ 1.1%
Salaries	↑ 1.4%
GDP	↑ 2.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1995

- La croissance des recettes d'exploitation a été plus faible que celle des dépenses d'exploitation, ce qui a entraîné une diminution de la rentabilité du secteur dans son ensemble.
- La détérioration du bilan de ce secteur est attribuable à l'augmentation du passif des entreprises de télécommunication et au fait que le passif s'est accru plus rapidement que l'actif dans la branche de la radiodiffusion.
- La croissance de l'emploi est entièrement attribuable aux gains réalisés dans les entreprises de télécommunication, tandis que les branches de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie ont subi de lourdes pertes.
- La rémunération dans le secteur des communications s'est accrue substantiellement au cours du trimestre, car les trois industries du secteur, surtout la diffusion, ont bénéficié d'augmentations des salaires.
- En outre, la production a augmenté dans les trois branches et la diffusion a affiché le taux de croissance le plus élevé.

Indicateurs clés
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 4,2 %
Dépenses d'exploitation	↑ 5,7 %
Marge bénéficiaire*	16,1 %
Actif	↑ 0,8 %
Passif	↑ 2,2 %
Emploi**	↓ 1,1 %
Rémunération	↑ 1,4 %
PIB	↑ 2,4 %

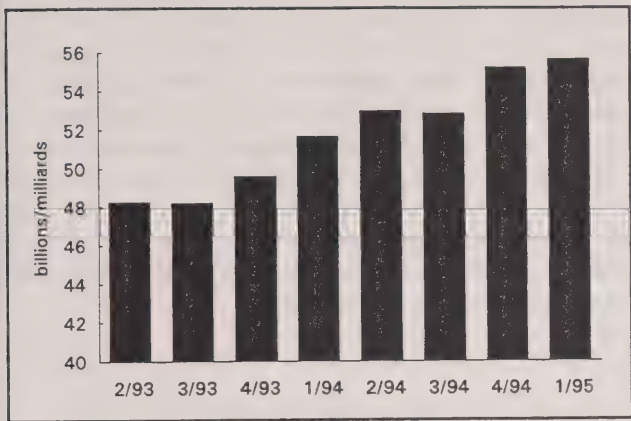
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Revenu d'exploitation

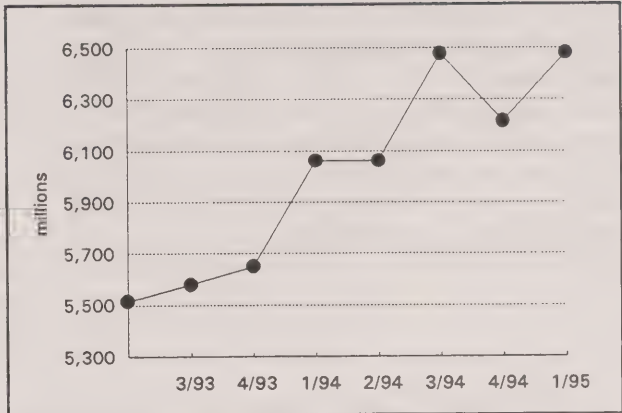


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

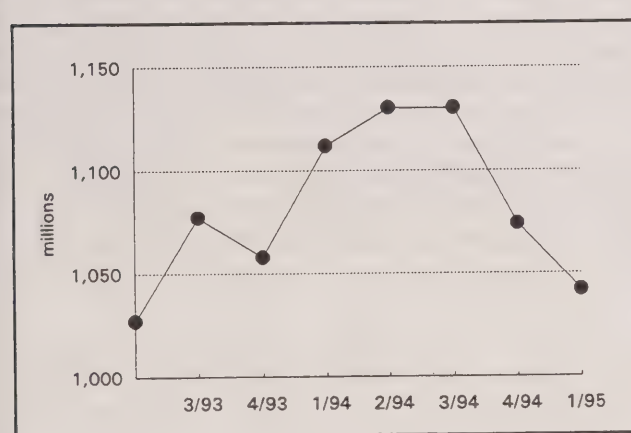


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

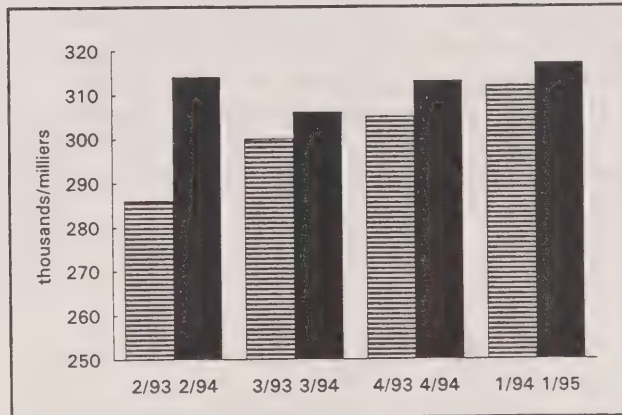


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Salaires

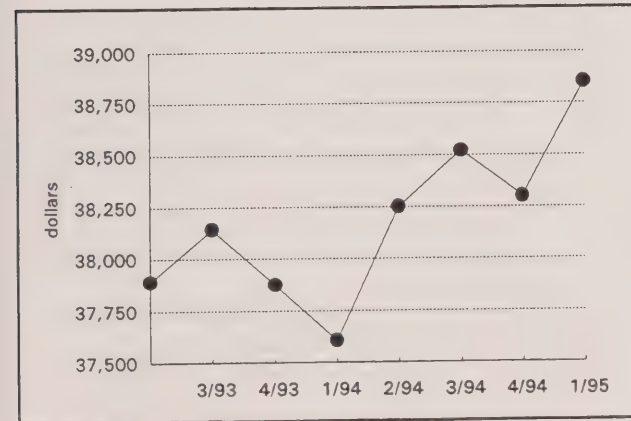
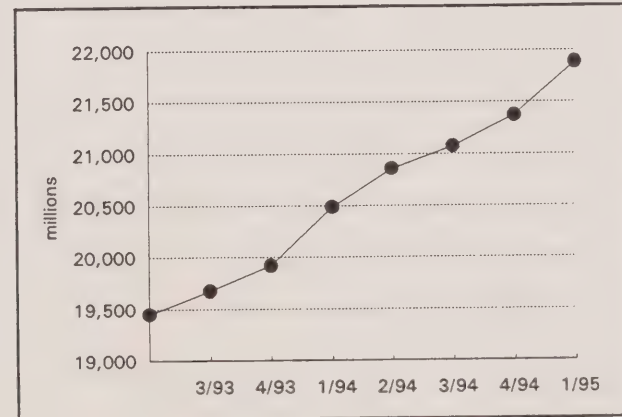


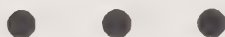
Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB

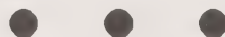


Communications, financial statistics

After last quarter's dip, the industrial group began 1995 with an increase in operating revenues at a rate that surpassed the economy average. Operating expenses increased as well, this quarter, though, more so than revenues. This led to lower profitability as seen by the fall in operating profit, net profit and the profit margin. Although the profit margin slid to its lowest level in years, it remained well above the economy average, as has consistently been the case.



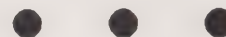
Increases in cash and deposits as well as in investments and accounts with affiliates were the main contributors to the additions to assets this quarter. These were more than offset, however, by increases in loans and accounts with affiliates and holdings of bonds, creating a proportionately larger increase in liabilities. Retained earnings fell by more than the rise in share capital, leading to an overall decrease in equity.



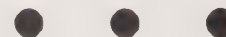
There was a deterioration in the return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios, while both the working capital and the quick ratios improved.

Communications - statistiques financières

Après le repli du dernier trimestre, ce secteur d'activité a commencé l'année 1995 par une croissance des recettes d'exploitation, à un taux qui a dépassé celui de la moyenne de l'économie. Toutefois, les dépenses d'exploitation se sont également accrues, au cours du trimestre, et cela, plus que les recettes. Il en a résulté une diminution de la rentabilité comme le montre la baisse des recettes d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Bien que cette dernière soit tombée à son niveau le plus bas depuis bien des années, elle demeure bien au-dessus de la moyenne enregistrée pour l'économie, ce qui a régulièrement été le cas.



L'accroissement de l'encaisse et des dépôts, ainsi que des investissements et des comptes auprès de filiales, a été le principal facteur de l'augmentation de l'actif au cours du trimestre. Toutefois, ceci a été plus que contrebalancé par l'accroissement des prêts et des comptes auprès de filiales et des portefeuilles d'obligations, ce qui a eu pour effet une augmentation proportionnellement plus grande du passif. La diminution des bénéfices non répartis a été supérieure à l'augmentation du capital-actions, ce qui a conduit à une diminution générale de l'avoir.



Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et des dettes à l'avoir se sont détériorés, tandis que le ratio du fonds de roulement et le ratio de liquidité se sont améliorés.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,514	5,579	5,650	6,061	6,063	6,477	6,218	6,479	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,487	4,502	4,592	4,949	4,933	5,347	5,144	5,437	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,027	1,077	1,058	1,112	1,130	1,130	1,074	1,042	Bénéfice d'exploitation
Net profit	296	259	-49	308	346	393	292	191	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	48,273	48,192	49,587	51,653	52,941	52,826	55,176	55,612	Actif
Liabilities	29,303	29,011	30,626	32,408	33,269	32,965	35,254	36,044	Passif
Equity	18,970	19,180	18,960	19,246	19,672	19,861	19,922	19,568	Avoir
Share capital	13,050	13,162	13,442	13,800	14,119	14,235	14,429	14,476	Capital-actions
Retained earnings	4,277	4,169	3,667	3,505	3,493	3,452	3,276	2,932	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.0	1.2	1.3	7.3	0.0	6.8	-4.0	4.2	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-0.3	0.3	2.0	7.8	-0.3	8.4	-3.8	5.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	-0.2	2.9	4.2	2.5	-0.2	4.4	0.8	Actif
Liabilities	1.6	-1.0	5.6	5.8	2.7	-0.9	6.9	2.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.80	5.36	2.63	5.61	5.82	6.13	5.36	4.75	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.23	5.41	-1.02	6.41	7.05	7.91	5.81	3.91	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.63	19.31	18.73	18.34	18.65	17.45	17.27	16.08	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.122	1.079	1.151	1.234	1.244	1.213	1.272	1.339	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.570	0.567	0.508	0.549	0.516	0.538	0.560	0.597	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.521	0.523	0.456	0.505	0.471	0.495	0.512	0.547	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.0	-0.5	-1.0	3.8	-3.6	3.8	-5.6	3.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	13.9	14.8	14.1	13.1	13.1	11.5	10.6	9.3	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

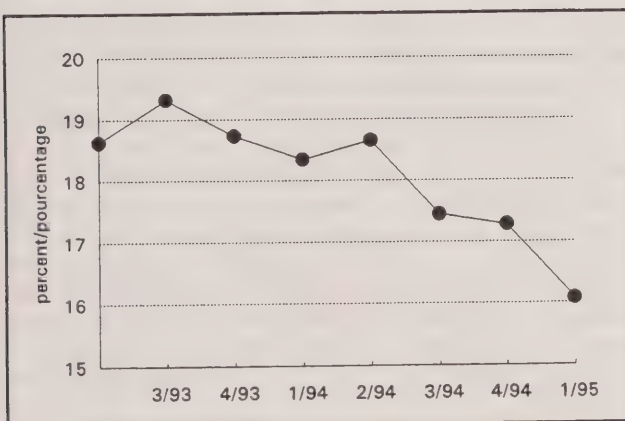
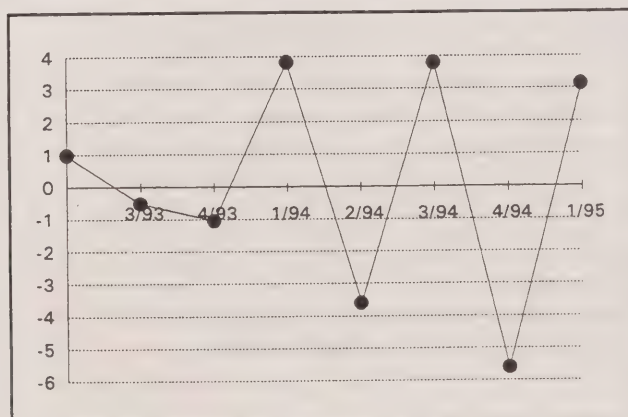


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for almost three-quarters of total assets and two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one third of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around low levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

Broadcasting achieved remarkable growth in operating revenues, far beyond that of the group as a whole, or the economy average. Operating profits also increased somewhat, despite a substantial increase in the industry's operating expenses. However, the profit margin fell and the industry experienced net losses. The operating revenues of telecommunication carriers remained close to the previous quarter's level. However, rising operating expenses led to reduced profitability for this industry and, by virtue of its size, for the group as a whole. Operating revenues declined slightly in postal and courier services for the first time in nearly two years.

The worsening of the balance sheet for the group followed from increasing liabilities in the carriers industry, coupled with liabilities growing faster than assets in the broadcasting industry. Profit margins for broadcasting and carriers continue to surpass the economy average, whereas that of postal and courier services remains well below. There was a deterioration in the return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios for all three industries in the group for the second straight quarter.

Communications - résultats détaillés

Les sociétés d'exploitation des télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour presque les trois-quarts du total de l'actif et les deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ le tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plutôt faibles. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.

La radiodiffusion a enregistré une croissance remarquable de ses recettes d'exploitation, bien supérieure à celle du secteur dans son ensemble ou de la moyenne de l'économie. Les bénéfices d'exploitation ont également connu une certaine croissance, malgré une augmentation substantielle des dépenses d'exploitation de cette branche. Cependant, les marges bénéficiaires ont diminué et la branche a subi des pertes nettes. Les recettes d'exploitation des sociétés d'exploitation des télécommunications sont demeurées proches de leur niveau du trimestre précédent. Cependant, la hausse des dépenses d'exploitation a entraîné une diminution de la rentabilité pour cette branche et, en raison de la taille de celle-ci, pour le secteur dans son ensemble. Les recettes d'exploitation ont diminué légèrement dans les services postaux et de messagerie, pour la première fois depuis près de deux ans.

La détérioration du bilan du secteur est attribuable à l'augmentation du passif des sociétés d'exploitation des télécommunications et au fait que le passif s'est accru plus rapidement que l'actif dans la branche de la radiodiffusion. Les marges bénéficiaires de la radiodiffusion et des entreprises de télécommunication ont continué d'excéder celles de la moyenne de l'économie, tandis que celles des services postaux et de messagerie demeurent bien au-dessous des autres. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et des dettes à l'avoir pour les trois branches de ce secteur se sont détériorés pour le deuxième trimestre consécutif.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,305	1,323	1,345	1,684	1,641	1,833	1,774	2,021	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,119	1,119	1,139	1,468	1,396	1,583	1,498	1,735	Dépenses d'exploitation
Operating profit	186	204	206	216	245	250	276	286	Bénéfice d'exploitation
Net profit	8	-60	-52	-43	35	55	35	-46	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	10,901	10,686	11,077	12,895	13,849	13,740	15,591	16,171	Actif
Liabilities	8,079	7,868	8,140	9,677	10,286	10,086	11,787	12,491	Passif
Equity	2,822	2,818	2,937	3,218	3,563	3,654	3,804	3,680	Avoir
Share capital	2,120	2,029	2,295	2,637	2,819	2,840	2,928	2,942	Capital-actions
Retained earnings	388	274	119	-33	-304	-70	-55	-137	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.0	1.4	1.7	25.2	-2.6	11.7	-3.2	13.9	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.2	0.0	1.8	28.9	-4.9	13.4	-5.4	15.8	Dépenses d'exploitation
Assets	2.7	-2.0	3.7	16.4	7.4	-0.8	13.5	3.7	Actif
Liabilities	2.7	-2.6	3.5	18.9	6.3	-1.9	16.9	6.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.90	2.59	2.09	3.15	4.90	5.23	5.11	3.69	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.19	-8.55	-7.14	-5.36	3.92	6.00	3.70	-4.97	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.28	15.40	15.32	12.85	14.92	13.66	15.55	14.13	Marge bénéficiaire
Debt to equity	2.289	2.179	2.182	2.461	2.363	2.205	2.415	2.694	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.832	0.755	0.842	1.046	0.806	0.873	0.871	0.999	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.794	0.716	0.800	0.992	0.750	0.818	0.792	0.919	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.9	-0.3	-0.7	21.8	-6.2	8.7	-4.8	12.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	9.6	10.9	10.7	7.6	9.4	7.7	8.9	7.4	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Revenu d'exploitation

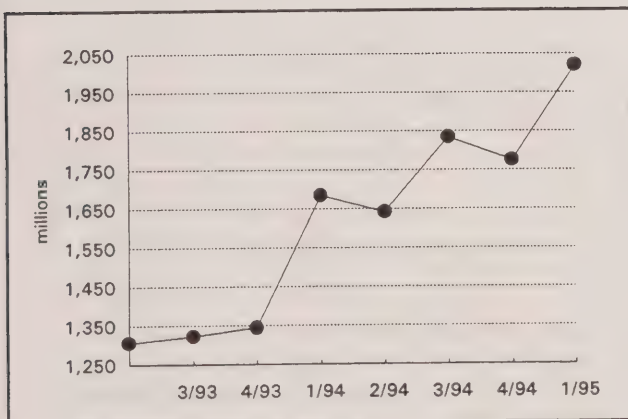


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire

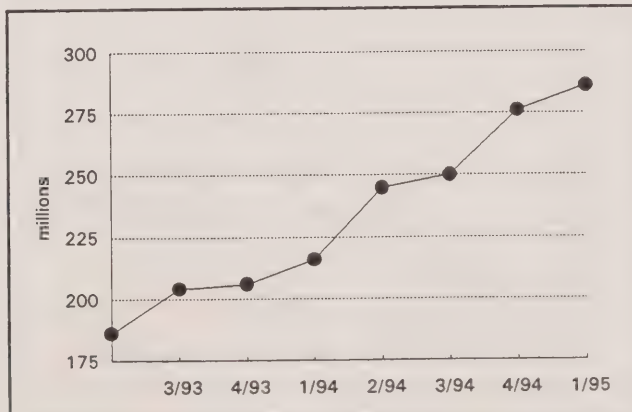


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,707	3,734	3,775	3,831	3,847	4,059	3,837	3,855	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,875	2,870	2,920	2,945	2,971	3,195	3,065	3,117	Dépenses d'exploitation
Operating profit	832	864	855	886	876	864	772	738	Bénéfice d'exploitation
Net profit	291	322	22	357	317	342	256	240	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	36,649	36,776	37,775	38,000	38,302	38,301	38,772	38,637	Actif
Liabilities	20,741	20,648	21,971	22,077	22,294	22,186	22,748	22,837	Passif
Equity	15,908	16,128	15,804	15,922	16,008	16,115	16,024	15,800	Avoir
Share capital	10,615	10,817	10,827	10,950	11,088	11,184	11,290	11,324	Capital-actions
Retained earnings	3,963	3,976	3,649	3,645	3,634	3,641	3,448	3,192	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.2	0.7	1.1	1.5	0.4	5.5	-5.5	0.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-0.7	-0.2	1.7	0.9	0.9	7.5	-4.1	1.7	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	0.3	2.7	0.6	0.8	0.0	1.2	-0.3	Actif
Liabilities	1.3	-0.4	6.4	0.5	1.0	-0.5	2.5	0.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.13	6.21	2.95	6.54	6.24	6.50	5.45	5.21	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.32	8.00	0.57	8.99	7.93	8.50	6.34	6.07	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	22.44	23.15	22.64	23.14	22.78	21.29	20.11	19.14	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.922	0.890	0.961	0.973	0.981	0.973	0.986	1.008	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.486	0.497	0.410	0.389	0.417	0.420	0.430	0.435	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.432	0.451	0.355	0.346	0.375	0.380	0.393	0.396	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.2	-1.0	-1.2	-2.0	-3.2	2.5	-7.1	-0.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	17.7	18.6	18.0	17.9	17.2	15.3	13.4	12.4	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Revenu d'exploitation

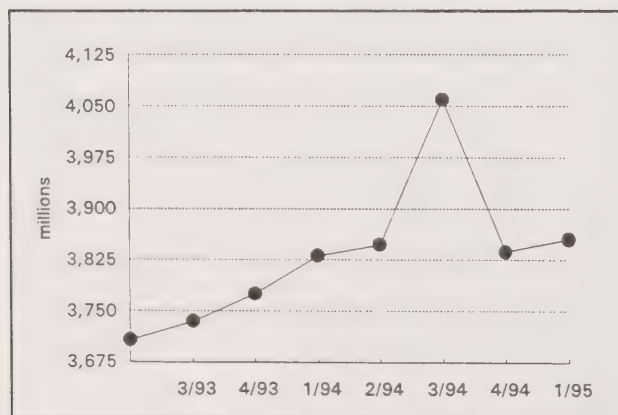


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire

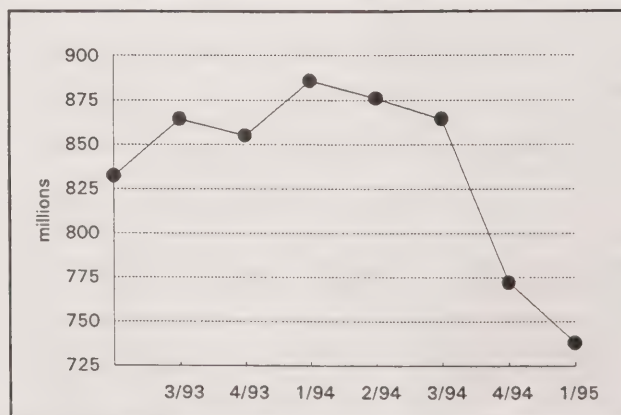


Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagers, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	502	522	529	546	575	584	607	602	Revenu d'exploitation
Operating expenses	493	512	532	537	565	568	580	584	Dépenses d'exploitation
Operating profit	9	10	-3	9	10	16	27	18	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-3	-3	-18	-6	-5	-5	1	-3	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	723	730	735	759	790	786	814	803	Actif
Liabilities	482	496	516	653	689	694	720	716	Passif
Equity	241	234	219	106	101	92	94	87	Avoir
Share capital	316	315	320	213	211	211	211	210	Capital-actions
Retained earnings	-75	-82	-101	-107	-110	-119	-118	-123	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.6	4.0	1.3	3.2	5.3	1.6	3.9	-0.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.6	3.9	3.9	0.9	5.2	0.5	2.1	0.7	Dépenses d'exploitation
Assets	-3.0	1.0	0.7	3.3	4.1	-0.5	3.6	-1.4	Actif
Liabilities	-0.8	2.9	4.0	26.6	5.5	0.7	3.7	-0.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.98	1.61	-7.87	-0.36	0.19	2.33	6.41	3.74	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-5.76	-4.52	-33.12	-23.49	-21.53	-20.24	2.35	-13.46	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.00	1.86	1.85	1.66	1.66	2.71	4.40	3.05	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.018	1.241	1.363	4.028	4.392	4.865	4.724	5.145	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.996	0.993	1.007	0.978	0.997	0.988	1.032	1.054	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.963	0.961	0.973	0.942	0.962	0.954	0.998	1.020	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.4	2.3	-1.0	-0.2	1.7	-1.5	2.3	-1.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	-3.7	-2.7	-2.8	-3.6	-3.9	-3.3	-2.3	-3.7	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Revenu d'exploitation

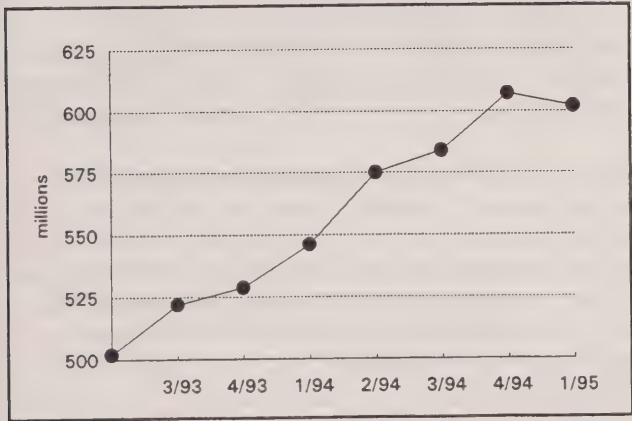
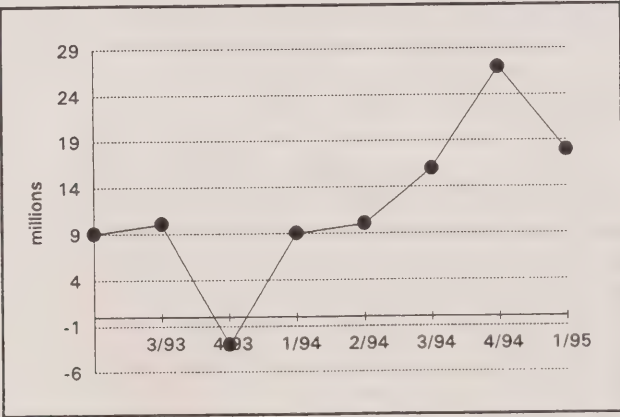


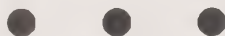
Chart A14. Operating profit

Graphique A14. Marge bénéficiaire



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the first quarter of 1995 they accounted for about 44% and 40% respectively, of the total group's employment. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 16% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - about 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.



Employment in communications increased in the first quarter of 1995 compared to the same quarter a year ago, though at the lowest rate in almost two years. As was the case last quarter, this increase was due entirely to employment gains in telecommunications carriers, with both broadcasting and postal and courier services suffering significant job losses.

Broadcasting endured losses in employment for the third quarter in a row, while it was the second quarter of decline for postal and courier services. Employment gains in the industrial group as a whole came entirely from full-time employment growth, as part-time employment fell somewhat for the first time in more than a year.

Despite the impressive employment performance of carriers, the employment growth of the industrial group as a whole remained below the economy average for the third consecutive quarter. This was the result of the economy's comparatively superior performance in full-time job creation. Losses in part-time jobs were in line with an economy-wide downturn in part-time employment.

Communications - emploi

Les sociétés d'exploitation des télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au premier trimestre de 1995, ces branches comptaient respectivement 44 % et 40 % environ de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radiodiffusion, qui n'emploie que 16 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa taille financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein -- 90 % environ. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.



L'emploi dans le domaine des communications a augmenté au cours du premier trimestre de 1995, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, quoique au taux le plus faible depuis près de deux ans. Comme cela a été le cas au dernier trimestre, l'augmentation est entièrement attribuable aux gains réalisés dans les sociétés d'exploitation des télécommunications, tandis que les branches de la radiodiffusion et des services postaux et de messagerie ont subi des pertes considérables.

La radiodiffusion a subi des pertes d'emploi pour le troisième trimestre consécutif, tandis que c'était le deuxième trimestre de baisse pour les services postaux et de messagerie. Les gains d'emplois réalisés dans l'ensemble du secteur sont entièrement attribuables à la croissance de l'emploi à plein temps puisque l'emploi à temps partiel a connu une certaine diminution pour la première fois depuis plus d'un an.

Malgré la performance impressionnante des entreprises de télécommunication, pour ce qui est de l'emploi, la croissance de celui-ci dans l'ensemble du secteur est demeurée au-dessous de celle de la moyenne de l'économie pour le troisième trimestre consécutif. Cela est attribuable à la performance relativement supérieure de l'économie sur le chapitre de la création d'emplois à plein temps. Les pertes d'emplois à temps partiel correspondent à une baisse de l'emploi à temps partiel dans l'ensemble de l'économie.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	52	50	52	57	52	47	49	51	Diffusion
Carriers/other telecom.	126	130	119	116	130	130	134	139	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	109	119	134	139	132	129	130	127	Services postaux/messagers
Total	286	300	305	312	314	306	313	317	Total
Full-time	258	273	274	280	286	275	280	286	Plein temps
Part-time	28	27	32	32	28	31	33	31	Temps partiel
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-5.5	-9.1	2.0	11.8	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.6	14.0	0.0	-12.8	3.2	0.0	12.6	19.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.8	3.5	10.7	26.4	21.1	8.4	-3.0	-8.6	Services postaux/messagers
Total	-1.4	5.6	4.8	5.8	9.8	2.0	2.6	1.6	Total
Full-time	-0.4	7.5	5.0	6.9	10.9	0.7	2.2	2.1	Plein temps
Part-time	-9.7	-10.0	10.3	0.0	0.0	14.8	3.1	-3.1	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-2.8	4.1	3.4	4.4	7.9	-0.5	-0.2	-1.1	Total
Full-time	-0.9	6.7	4.2	6.3	8.5	-2.2	-1.7	-1.9	Plein temps
Part-time	-15.8	-15.6	5.8	-4.8	0.3	15.2	5.2	0.0	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

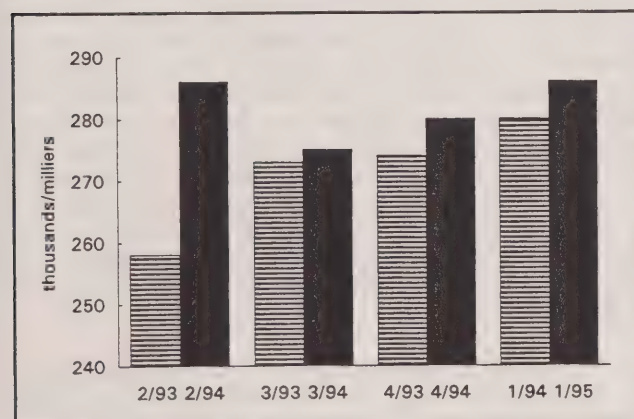
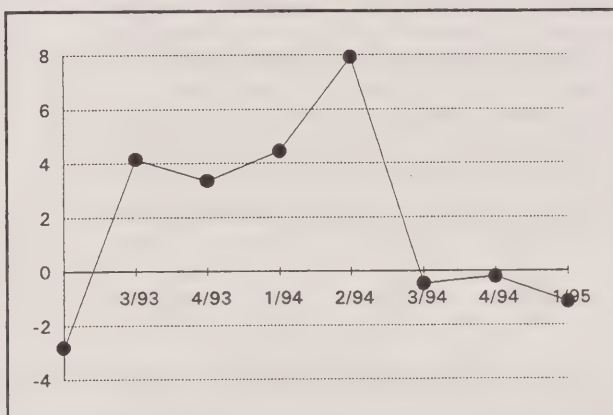


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.

Salaries in the communications group grew substantially this quarter, reaching a new high. All three industries within the group enjoyed salary increases, particularly broadcasting, whose rate of salary growth was the highest. The group's salary performance is even more impressive in light of the fact that salaries in the economy as a whole did not increase by much.

Salaries in postal and courier services increased somewhat, as the industry continued to recoup earlier losses. However, they remain much lower than the group and the economy average. By contrast, salaries in broadcasting and carriers each attained record levels this quarter, as salary levels in both industries continued to surpass the economy average of \$37, 904.

The small salary gains achieved by postal and courier services were completely eroded when changes in the cost of living, as measured by the consumer price index, were taken into account, leaving salaried employees in the industry with reduced purchasing power. The rise in the general price level also lowered the purchasing power of salaried employees of broadcasting and carriers. However, growth of salaries in both industries more than offset the price increases. This was particularly true for salaried employees of the broadcasting industry, whose salary growth was still strong, despite the CPI adjustment.

Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des sociétés qui exploitent les télécommunications et ils conservent leur avance.

La rémunération dans le secteur des communications a augmenté substantiellement au cours du trimestre, pour atteindre un nouveau sommet. Les trois branches de ce secteur ont bénéficié d'augmentations des salaires, en particulier la radiodiffusion, dont la croissance du taux de rémunération a été la plus élevée. La performance du secteur sur le chapitre de la rémunération est encore plus impressionnante, si l'on tient compte du fait que les salaires, dans l'ensemble de l'économie, n'ont pas beaucoup augmenté.

La rémunération dans les services postaux et de messagerie a connu une certaine augmentation car la branche a continué à se rattraper de ses pertes précédentes. Cependant, la rémunération reste bien inférieure à celle du secteur et de la moyenne de l'économie. En revanche, la rémunération dans la branche de la radiodiffusion et dans les entreprises de télécommunication a atteint des niveaux records au cours du trimestre, puisque les niveaux de rémunération de ces deux branches ont continué à excéder celui de la moyenne de l'économie, soit 37 904 \$.

Les faibles gains de rémunération enregistrés dans les services postaux et de messagerie ont été complètement érodés lorsque des changements au coût de la vie, mesurés par l'indice des prix à la consommation, ont été pris en considération, ce qui n'a laissé aux salariés de cette branche d'activité qu'un pouvoir d'achat réduit. La hausse du niveau général des prix a aussi réduit le pouvoir d'achat des salariés de la radiodiffusion et des entreprises de télécommunication. Cependant, la croissance de la rémunération dans les deux branches a plus que contrebalancé les augmentations de prix. Cela a été particulièrement le cas pour les salariés de la branche de la radiodiffusion, dont la croissance de la rémunération a encore été forte, malgré la correction apportée à l'IPC.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, salaires

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	43,634	43,772	44,321	44,126	44,373	44,294	44,536	45,533	Diffusion
Carriers/other telecom.	42,993	43,567	42,641	42,182	43,450	44,062	43,625	44,246	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,676	29,633	29,670	29,741	29,901	29,757	29,700	29,780	Services postaux/messagers
Total	37,889	38,142	37,874	37,604	38,250	38,520	38,303	38,854	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	4.0	0.3	1.3	-0.4	0.6	-0.2	0.5	2.2	Diffusion
Carriers and other	2.5	1.3	-2.1	-1.1	3.0	1.4	-1.0	1.4	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	-0.3	-0.1	0.1	0.2	0.5	-0.5	-0.2	0.3	Services postaux/messagers
Total	1.8	0.7	-0.7	-0.7	1.7	0.7	-0.6	1.4	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Broadcasting	3.8	-0.1	0.8	0.1	0.9	-0.7	0.2	1.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.4	0.9	-2.6	-0.1	3.4	0.9	-1.3	0.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.5	-0.6	-0.4	0.8	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	Services postaux/messagers
Total	1.6	0.3	-1.2	-0.2	2.1	0.2	-0.9	0.4	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	1.0	-0.3	-0.1	-1.4	0.5	0.0	-1.1	1.1	Total

Chart A17. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

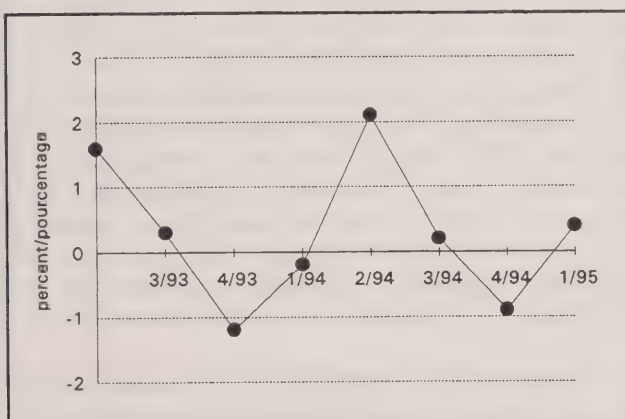
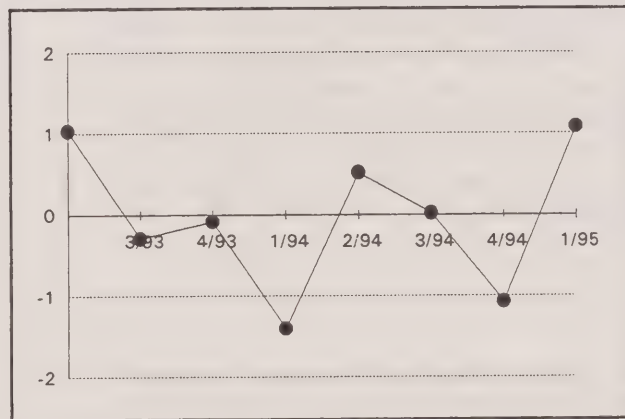


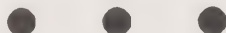
Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approaching 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the first quarter of 1995, broadcasting accounted for about 12%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.



The group's GDP continued to grow this quarter, as all three industries increased their output significantly. Broadcasting displayed by far the largest rate of growth in output, which was particularly impressive given its sluggish performance over the past two years. In absolute terms, the increase in broadcasting's output was almost equal to that recorded by telecommunication carriers, but it represented a much higher proportion, given the size differential of the industries. Although the rate of growth in output for telecommunication carriers was the smallest of the group, it is the only industry which has seen a steady growth in output for more than two years.

The output growth of the group was well above the economy average for the first time in more than two years. This holds true for each of the three industries as well.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part du PIB des exploitants des télécommunications frôle les 80 %. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au premier trimestre de 1995, la radiodiffusion représentait environ 12 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB de ce secteur a continué d'augmenter au cours du trimestre, puisque les trois branches ont considérablement accru leur production. La radiodiffusion a affiché de loin le taux de croissance de la production le plus élevé, ce qui a été particulièrement impressionnant, vu sa faible performance des deux dernières années. En termes absolus, la valeur de l'accroissement de la production, dans la branche de la radiodiffusion, a été presque égale à celle enregistrée par les sociétés d'exploitation des télécommunications, mais elle représentait une proportion beaucoup plus élevée, étant donné la différence de taille entre les deux branches. Bien que le taux de croissance de la production des sociétés d'exploitation des télécommunications ait été le plus faible du secteur, il s'agit de la seule branche à avoir connu une croissance constante de la production depuis plus de deux ans.

La croissance de la production de ce secteur a été bien supérieure à celle de la moyenne de l'économie, pour la première fois depuis plus de deux ans. Cela est le cas pour chacune des trois branches d'activité.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,246	2,264	2,290	2,251	2,336	2,339	2,362	2,573	Diffusion
Carriers/other telecom.	15,047	15,267	15,514	16,079	16,351	16,572	16,844	17,099	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,156	2,144	2,120	2,155	2,168	2,159	2,164	2,209	Services postaux/messagers
Total	19,450	19,676	19,924	20,485	20,856	21,071	21,370	21,881	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.4	0.8	1.1	-1.7	3.8	0.1	1.0	8.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.2	1.5	1.6	3.6	1.7	1.4	1.6	1.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.2	-0.6	-1.1	1.7	0.6	-0.4	0.2	2.1	Services postaux/messagers
Total	0.9	1.2	1.3	2.8	1.8	1.0	1.4	2.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	-0.5	0.4	0.2	-2.7	2.1	-1.0	-0.1	8.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.3	1.1	0.7	2.7	0.0	0.3	0.6	1.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-2.2	-1.0	-2.0	0.7	-1.0	-1.5	-0.8	1.9	Services postaux/messagers
Total	-0.1	0.8	0.4	1.8	0.2	-0.1	0.3	2.2	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

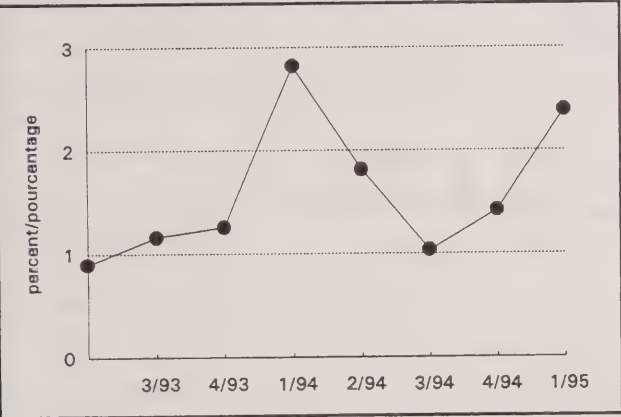
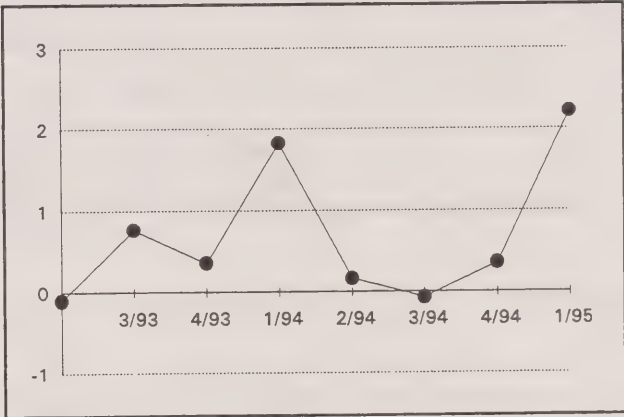


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Available
upon request

Totalisations spéciales

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 1st Quarter 1995

- A significant rise in operating expenses outweighed the increase in operating revenues, resulting in a fall in operating profits.
- Assets and liabilities increased somewhat. However, the group began the year with record levels of return on capital and return on equity.
- Employment grew slightly, after many quarters of decline.
- Banks and other deposit-accepting institutions was the only industry in the group to face a decline in salaries. Record salary levels were realised by each of the remaining industries, as well as by the group as a whole.
- It was the fourth quarter of consecutive losses in output for the group.

Finances et assurances

Fait saillants - 1^{er} trimestre 1995

- Une augmentation considérable des dépenses d'exploitation a contrebalancé l'augmentation des recettes d'exploitation, ce qui a entraîné une baisse des bénéfices d'exploitation.
- L'actif et le passif ont connu une certaine augmentation. Cependant, le secteur a commencé l'année avec des niveaux records de rendement des capitaux employés et de rendement de l'avoir.
- L'emploi s'est accru légèrement, après de nombreux trimestres de baisse.
- Les banques et les autres institutions de dépôt ont été la seule branche du secteur à subir une baisse des salaires. Des niveaux de rémunération records ont été réalisés par chacune des autres branches, ainsi que par le secteur dans son ensemble.
- Il s'agissait du quatrième trimestre de perte consécutive de production pour le secteur.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 3.0%
Operating expenses	↑ 3.7%
Profit margin*	11.7%
Assets	↑ 0.6%
Liabilities	↑ 0.6%
Employment**	↑ 0.4%
Salaries	↑ 1.8%
GDP	↓ 2.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 3,0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 3,7 %
Marge bénéficiaire*	11,7 %
Actif	↑ 0,6 %
Passif	↑ 0,6 %
Emploi**	↑ 0,4 %
Rémunération	↑ 1,8 %
PIB	↓ 2,4 %

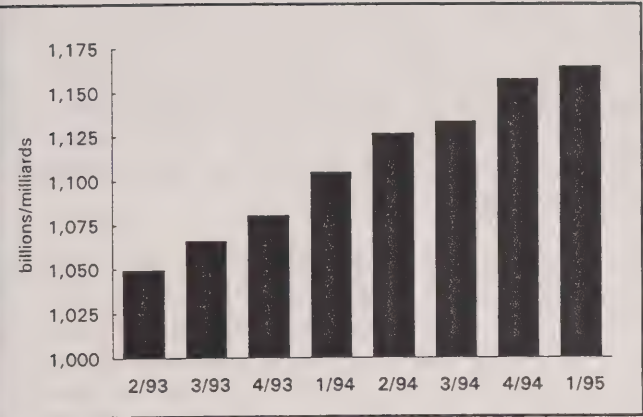
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif



Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Revenu d'exploitation

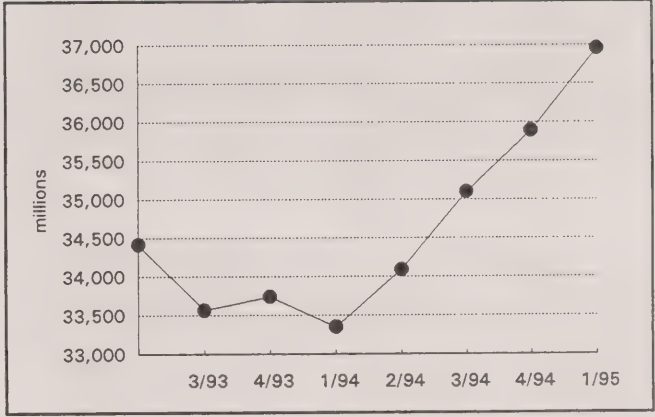


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

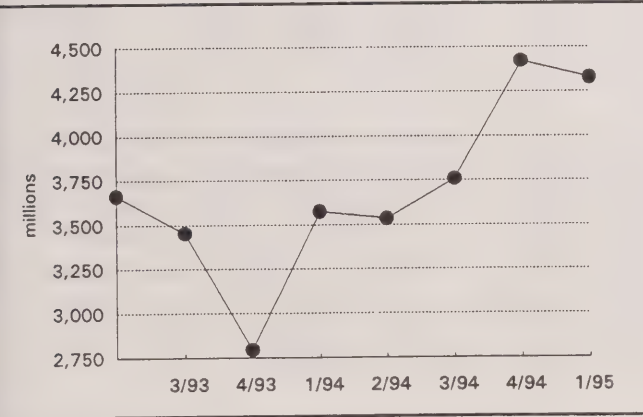


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

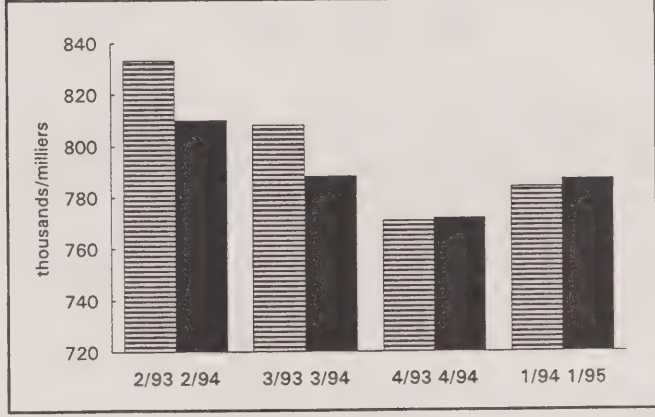


Chart B5. Salaries

Graphiques B5. Salaires

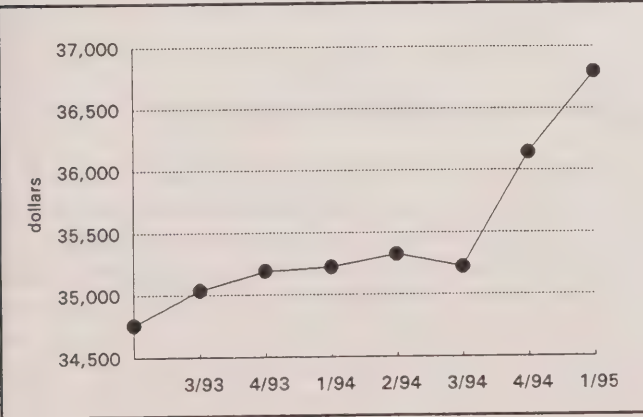
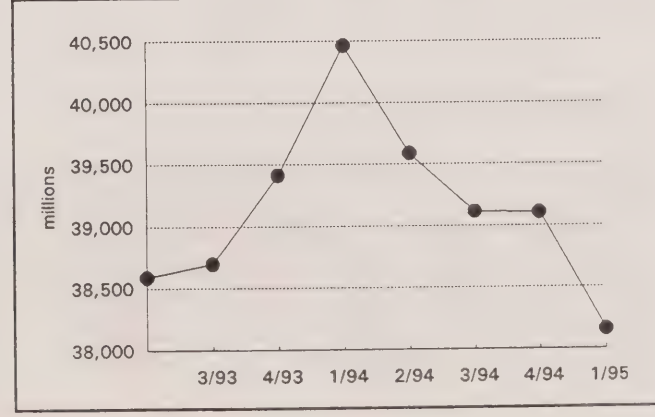


Chart B6. GDP

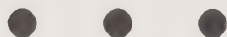
Graphiques B6. PIB



Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues have been increasing steadily in this industrial group over the last year. Chartered banks and other deposit-accepting institutions have contributed to much of the growth. Growth in operating revenues was above the economy average for the second consecutive quarter. This marks a departure from more than two years of below average growth.

A significant rise in operating expenses outweighed the increase in operating revenues, resulting in a fall in operating profits. The profit margin also decreased somewhat, but remained well above the economy average. Interestingly, these developments did not prevent net profits from reaching a record high.



Increased holdings of government of Canada bonds and treasury bills, and mortgages and other loans contributed to the rise in assets. This was met with an almost equivalent increase in liabilities, particularly in non-chequing deposits. This is consistent with the fact that interest rates continued to be high during the quarter.

The group began the year with record levels of return on capital and return on equity.



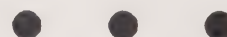
Real Estate, financial statistics

Operating revenues fell proportionately more than operating expenses this quarter. Although this led to reduced operating profits, the industry displayed net profits for the first time in more than two years. The profit margin remained high, well above the economy average. Assets decreased somewhat, while liabilities increased marginally.

Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes d'exploitation ont connu une croissance constante, au sein de ce secteur d'activité, au cours de la dernière année. Les banques à charte et les autres institutions de dépôt ont contribué à une bonne partie de la croissance. La croissance des recettes d'exploitation a dépassé celle de la moyenne de l'économie pour le deuxième trimestre consécutif. Cela indique un changement par rapport à plus de deux années de croissance inférieure à la moyenne.

Une augmentation considérable des dépenses d'exploitation a contrebalancé l'accroissement des recettes d'exploitation, ce qui a entraîné une baisse des bénéfices d'exploitation. La marge bénéficiaire a aussi connu une certaine diminution, mais elle est demeurée bien au-dessus de celle de la moyenne de l'économie. Fait intéressant, cela n'a pas empêché les bénéfices nets d'atteindre un niveau record.



L'accroissement des portefeuilles d'obligations du gouvernement du Canada et de bons du Trésor, des hypothèques et des autres prêts a contribué à l'augmentation de l'actif. Cela correspondait à une augmentation presque équivalente du passif, particulièrement dans les dépôts d'épargne véritable. Cela concorde avec le fait que les taux d'intérêt ont continué d'être élevés au cours du trimestre.

Le groupe a commencé l'année avec des niveaux records de rendement des capitaux et de rendement de l'avoir.



Immobilier - statistiques financières

Les recettes d'exploitation ont diminué proportionnellement plus que les dépenses d'exploitation au cours du trimestre. Bien que cela ait entraîné des bénéfices d'exploitation réduits, la branche a affiché des bénéfices nets pour la première fois depuis plus de deux ans. La marge bénéficiaire est demeurée élevée, bien au-dessus de celle de la moyenne de l'économie. L'actif a connu une certaine diminution, tandis que le passif a augmenté légèrement.

Table B1. Finance and insurance,
financial statistics

Tableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	34,407	33,564	33,733	33,341	34,090	35,099	35,890	36,954	Revenu d'exploitation
Operating expenses	30,742	30,112	30,941	29,768	30,556	31,343	31,470	32,625	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,665	3,452	2,792	3,573	3,534	3,756	4,420	4,329	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,466	1,271	832	1,305	1,190	1,282	1,452	1,791	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,049,321	1,065,851	1,080,329	1,104,590	1,126,479	1,133,435	1,157,234	1,164,594	Actif
Liabilities	943,700	959,407	973,535	992,687	1,011,846	1,017,719	1,041,378	1,047,587	Passif
Equity	105,621	106,444	106,794	111,903	114,633	115,716	115,856	117,006	Avoir
Share capital	47,510	47,402	48,182	50,869	51,891	51,728	51,910	51,608	Capital-actions
Retained earnings	52,397	53,668	53,180	55,140	56,986	58,283	58,301	59,820	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.4	-2.5	0.5	-1.2	2.2	3.0	2.3	3.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-1.8	-2.0	2.8	-3.8	2.6	2.6	0.4	3.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.1	1.6	1.4	2.2	2.0	0.6	2.1	0.6	Actif
Liabilities	2.2	1.7	1.5	2.0	1.9	0.6	2.3	0.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.19	5.05	4.26	4.45	4.44	4.89	5.60	5.84	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	5.55	4.78	3.11	4.66	4.15	4.43	5.01	6.12	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.65	10.29	8.28	10.72	10.37	10.70	12.32	11.71	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.843	0.856	0.859	0.848	0.865	0.864	0.851	0.843	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.6	-4.1	-1.8	-4.6	-1.4	-0.1	0.6	1.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	5.9	5.8	3.6	5.5	4.8	4.7	5.6	5.0	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin

Graphique B7. Marge bénéficiaire

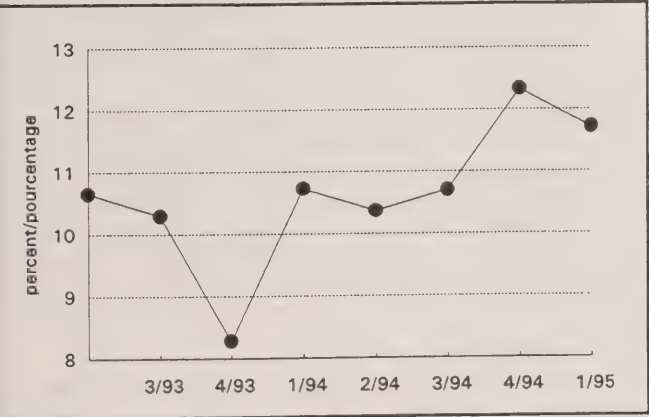


Chart B8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique B8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation

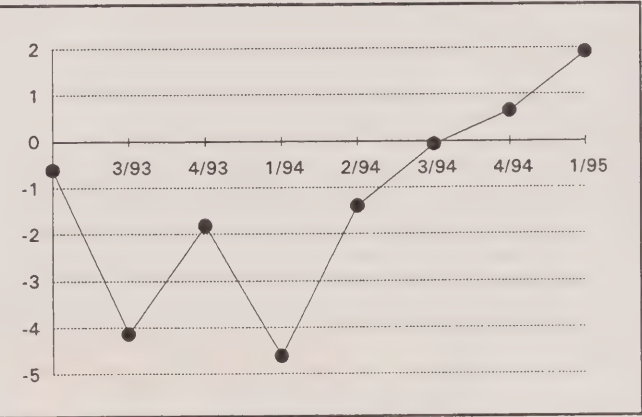


Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,216	5,280	5,404	5,727	5,663	5,698	5,821	5,561	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,506	4,564	4,598	4,749	4,715	4,630	4,885	4,696	Dépenses d'exploitation
Operating profit	710	716	806	978	948	1,068	936	865	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-445	-412	-489	-1,276	-317	-244	-475	94	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	96,806	97,832	94,249	100,314	98,629	98,369	98,331	97,772	Actif
Liabilities	82,010	83,500	80,729	86,829	85,609	85,929	86,534	86,664	Passif
Equity	14,786	14,307	13,513	13,471	13,002	12,438	11,797	11,108	Avoir
Share capital	11,900	12,073	12,309	13,434	13,607	13,658	13,756	13,817	Capital-actions
Retained earnings	158	-463	-1,431	-2,934	-3,512	-4,133	-4,932	-5,668	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.8	1.2	2.3	6.0	-1.1	0.6	2.2	-4.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.5	1.3	0.7	3.3	-0.7	-1.8	5.5	-3.9	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	1.1	-3.7	6.4	-1.7	-0.3	0.0	-0.6	Actif
Liabilities	2.0	1.8	-3.3	7.6	-1.4	0.4	0.7	0.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.27	2.35	2.64	-1.37	3.01	3.40	2.82	4.87	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-12.03	-11.53	-14.48	-37.88	-9.75	-7.60	-16.10	3.37	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	13.62	13.56	14.92	17.08	16.74	18.75	16.07	15.56	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.815	5.063	5.143	5.507	5.596	5.830	6.139	6.474	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.7	-0.5	0.0	2.5	-4.8	-2.4	0.5	-5.5	Revenu d'exploitation
Profit margin	8.9	9.0	10.3	11.9	11.2	12.8	9.4	8.8	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Revenu d'exploitation

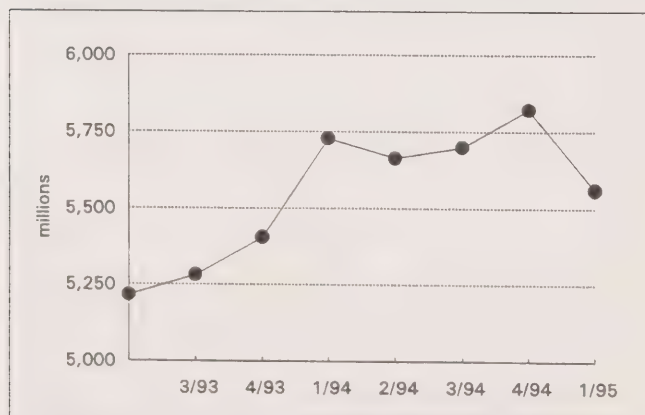
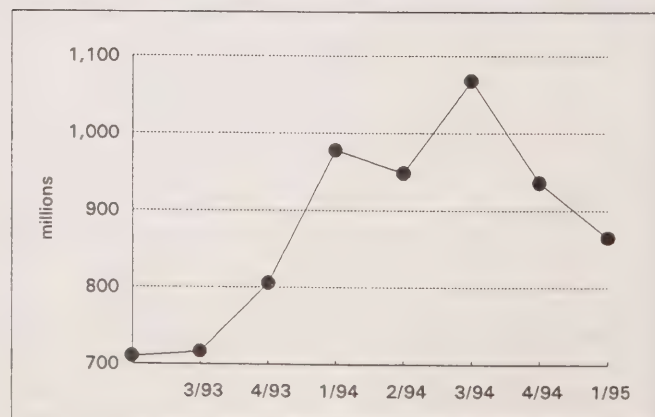


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Marge bénéficiaire



Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for more than a quarter of operating revenues and about 14% of assets.

Chartered banks and other deposit-accepting institutions enjoyed another quarter of strong growth in operating revenues. Rising interest revenues from bonds, mortgages and other consumer loans continued to be the source of higher operating revenues. However, these were more than offset by increased interest payments on demand and term deposits, boosting operating expenses and producing a slight drop in operating profits. Although this was the first decrease in nearly a year, the industry still maintained record revenue and net profit levels. Both the growth in operating revenues and the profit margin surpassed the economy average for yet another quarter.

Increased holdings of government of Canada bonds and treasury bills as well as of holdings of mortgages raised the level of assets in the industry, while the demand for term deposits elevated liabilities.

Despite last quarter's comparatively superior performance, trust companies incurred a sharp rise in operating expenses which substantially lowered operating profits and led to net losses. Although the industry achieved a rate of growth in operating revenues that surpassed the economy average for the first time in more than two years, it was not enough to counter the escalation in interest related expenses. The return on capital and the return on equity ratios deteriorated, while the profit margin returned to a level below the economy average. For the third consecutive quarter there was no significant change in the industry's balance sheet.

Credit unions experienced declines in both operating revenues and operating expenses, resulting in weaker operating and net profits this quarter. Lower interest revenue from bonds, mortgages and consumer loans dampened

Finances et assurances - résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de cette branche d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour plus du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt ont bénéficié d'un autre trimestre de forte croissance des recettes d'exploitation. Les recettes croissantes provenant de l'intérêt sur les obligations, sur les hypothèques et sur les autres prêts à la consommation ont continué d'être la source de recettes d'exploitation élevées. Cependant, les recettes ont été plus que contrebalancées par les paiements d'intérêts plus élevés sur les dépôts à vue et les dépôts à terme, ce qui a haussé les dépenses d'exploitation et entraîné une légère diminution des bénéfices d'exploitation. Bien que cela ait été la première baisse depuis près d'un an, la branche d'activité a quand même maintenu des niveaux records de recettes et de bénéfices d'exploitation. La croissance des recettes d'exploitation et de la marge bénéficiaire a excédé celle de la moyenne de l'économie pour encore un autre trimestre.

L'accroissement des portefeuilles d'obligations du gouvernement du Canada et de bons du Trésor et celui des prêts hypothécaires ont haussé le niveau de l'actif dans cette branche d'activité, tandis que la demande de dépôts à terme a fait augmenter le passif.

Malgré la performance relativement supérieure du dernier trimestre, les sociétés de fiducie ont connu une hausse marquée des dépenses d'exploitation qui a réduit substantiellement les bénéfices d'exploitation et a entraîné des pertes nettes. Bien que la branche ait connu un taux de croissance des recettes d'exploitation qui a excédé celui de la moyenne de l'économie pour la première fois depuis plus de deux ans, cela n'a pas suffi à contrebalancer la hausse des dépenses relatives à l'intérêt. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir se sont détériorés tandis que la marge bénéficiaire est retombée à un niveau inférieur à celui de la moyenne de l'économie. Il n'y a pas eu de changement important dans le bilan de la branche pour le troisième trimestre consécutif.

Les caisses d'épargne et de crédit ont connu des baisses des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation, ce qui a entraîné une diminution des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets du trimestre. Une baisse des recettes provenant de l'intérêt sur les

revenues, while lower interest payments on demand and term deposits led to shrinking expenses. The profit margin worsened slightly, but remained well above the economy average, whereas the performance of operating revenues was much poorer than the economy average. Assets and liabilities grew by almost the same amount, with little change in equity.



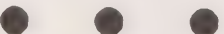
Consumer and business financing intermediaries saw a slight drop in operating expenses for the first time in two years. Combined with higher interest revenue from business and consumer loans, the industry was able to improve its profitability and maintain its remarkable profit margin. Assets and liabilities decreased by the same amount, leaving equity unchanged. The return on equity, however, increased substantially.



Increases in operating revenues, coupled with more modest increases in operating expenses, boosted operating profits, especially net profits, for life insurers. Revenue derived from premiums and annuities was behind the expansion in operating revenue, while higher insurance and annuity claims caused expenses to rise. Assets and liabilities increased by nearly the same amount. The profit margin remained below the economy average for the fourth quarter in a row.

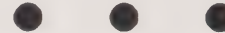


Gains from the sales of securities and other assets led to a significant increase in operating revenues for property and casualty insurers. Operating expenses rose as well this quarter, but to a much lesser extent than did revenues, resulting in record operating profits for the industry. The return on capital and the return on equity ratios improved for the second consecutive quarter.

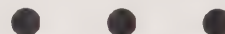


Other financial intermediaries faced yet another quarter of falling revenues, but continued to maintain a healthy level of operating profit and profit margin. Operating expenses stabilized at their last quarter's level, following three quarters of decline.

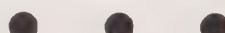
obligations, sur les prêts hypothécaires et sur les prêts à la consommation a réduit les recettes, tandis qu'une baisse des paiements d'intérêt sur les dépôts à vue et les dépôts à terme a réduit les dépenses. La marge bénéficiaire s'est détériorée légèrement, mais elle est demeurée bien au-dessus de celle de la moyenne de l'économie, tandis que la performance des recettes d'exploitation a été bien inférieure à celle de la moyenne de l'économie. L'actif et le passif ont augmenté d'environ le même montant et il y a eu peu de changements dans l'avoir.



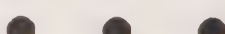
Les intermédiaires de crédit à la consommation et aux entreprises ont connu une légère baisse de leurs dépenses d'exploitation pour la première fois depuis deux ans. Ajoutée à des recettes d'intérêts plus élevées provenant des prêts aux entreprises et à la consommation, cette baisse a permis à la branche d'activité d'améliorer sa rentabilité et de maintenir sa marge bénéficiaire remarquable. L'actif et le passif ont diminué du même montant, ce qui a laissé l'avoir inchangé. Cependant, le rendement de celui-ci a augmenté substantiellement.



Des accroissements des recettes d'exploitation, associés à des augmentations plus modestes des dépenses d'exploitation ont accru les bénéfices d'exploitation, surtout les bénéfices nets, pour les assureurs-vie. Les recettes provenant des primes et des rentes ont été à l'origine de l'accroissement des recettes d'exploitation, tandis que des réclamations d'assurance et de rentes plus élevées ont entraîné une hausse des dépenses. L'actif et le passif ont augmenté à peu près du même montant. La marge bénéficiaire est demeurée au-dessous de celle de la moyenne de l'économie pour le quatrième trimestre consécutif.



Les gains provenant de la vente de valeurs mobilières et d'autres actifs ont eu pour effet une augmentation importante des recettes d'exploitation dans le secteur de l'assurance-biens et risques divers. Les dépenses d'exploitation ont également augmenté au cours du trimestre, mais dans une moindre mesure que les recettes, ce qui a donné des bénéfices d'exploitation records pour la branche d'activité. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir se sont améliorés pour le deuxième trimestre consécutif.



Les autres intermédiaires financiers ont de nouveau connu un autre trimestre de baisse des recettes, mais ils ont continué à maintenir un niveau sain de bénéfices d'exploitation et de marges bénéficiaires. Les dépenses d'exploitation se sont stabilisées à leur niveau du dernier trimestre, après trois trimestres de baisse.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics

Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	10,859	10,779	10,775	10,739	11,110	11,607	12,134	12,748	Revenu d'exploitation
Operating expenses	9,657	9,903	10,540	9,717	10,122	10,387	10,362	11,040	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,202	876	235	1,022	988	1,220	1,772	1,708	Bénéfice d'exploitation
Net profit	611	328	-76	360	318	568	795	886	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	539,877	574,205	582,431	594,524	620,968	631,199	652,327	654,724	Actif
Liabilities	501,827	535,784	544,137	555,108	581,018	590,415	610,774	612,700	Passif
Equity	38,049	38,421	38,294	39,417	39,950	40,784	41,553	42,024	Avoir
Share capital	22,719	22,831	23,220	23,562	24,007	24,062	24,385	24,082	Capital-actions
Retained earnings	14,812	15,075	14,565	15,312	15,390	16,049	16,551	17,366	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.8	-0.7	0.0	-0.3	3.5	4.5	4.5	5.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-5.4	2.5	6.4	-7.8	4.2	2.6	-0.2	6.5	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	6.4	1.4	2.1	4.4	1.6	3.3	0.4	Actif
Liabilities	2.0	6.8	1.6	2.0	4.7	1.6	3.4	0.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.56	4.50	1.87	3.42	3.80	6.17	8.50	7.79	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.42	3.42	-0.80	3.65	3.19	5.57	7.65	8.43	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	11.07	8.13	2.18	9.52	8.90	10.51	14.60	13.40	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.493	0.520	0.516	0.479	0.561	0.597	0.524	0.536	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	14.189	14.945	15.209	15.083	15.544	15.477	15.699	15.580	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.8	-2.4	-2.4	-3.8	-0.2	1.4	2.9	4.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	6.4	3.6	-2.5	4.3	3.3	4.5	7.9	6.7	Marge bénéficiaire

Chart B11. Operating revenues

Graphique B11. Revenu d'exploitation

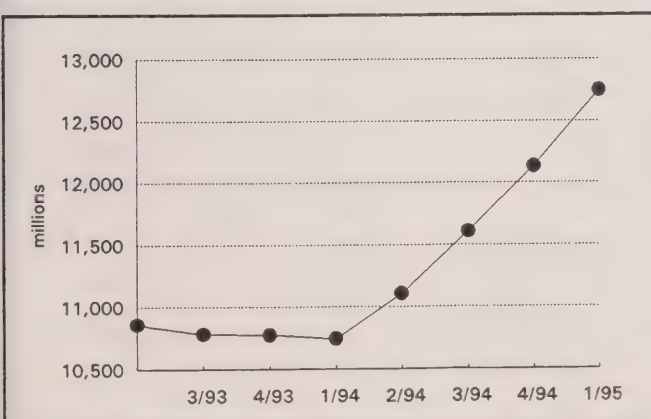


Chart B12. Operating profit

Graphique B12. Marge bénéficiaire

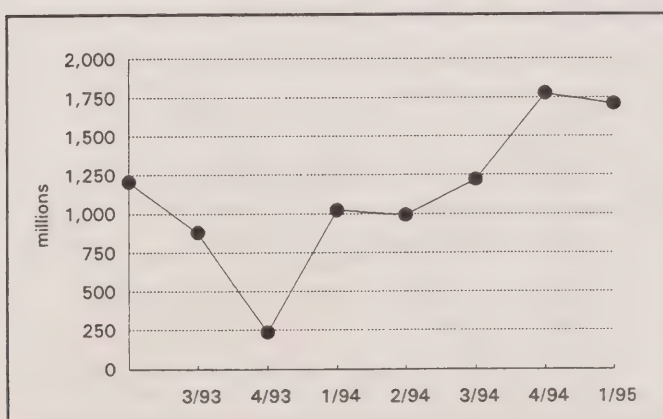


Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,482	1,869	1,832	1,780	1,505	1,537	1,548	1,635	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,519	1,840	1,727	1,704	1,417	1,463	1,371	1,576	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-37	29	105	76	88	74	177	59	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-67	-47	24	-6	18	-10	2	-28	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	106,477	84,313	83,722	81,842	70,966	71,203	71,140	71,560	Actif
Liabilities	101,184	80,045	79,489	77,599	67,382	67,752	67,893	68,325	Passif
Equity	5,293	4,268	4,234	4,243	3,584	3,451	3,248	3,235	Avoir
Share capital	3,960	3,141	3,173	3,242	2,880	2,879	2,831	2,879	Capital-actions
Retained earnings	631	696	562	561	567	529	373	315	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.1	-24.7	-2.0	-2.8	-15.4	2.1	0.7	5.6	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-2.1	-27.0	-6.1	-1.3	-16.8	3.2	-6.3	15.0	Dépenses d'exploitation
Assets	-1.7	-20.8	-0.7	-2.2	-13.3	0.3	-0.1	0.6	Actif
Liabilities	-1.9	-20.9	-0.7	-2.4	-13.2	0.5	0.2	0.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-1.59	-0.51	4.46	1.57	4.32	2.08	3.02	1.12	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-5.06	-4.39	2.28	-0.55	2.06	-1.20	0.26	-3.50	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-1.50	1.56	5.76	4.29	5.87	4.82	11.42	3.64	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.257	0.304	0.386	0.381	0.331	0.375	0.553	0.550	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	20.117	19.756	19.776	19.288	19.801	20.633	21.905	22.118	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.1	-26.4	-4.3	-6.3	-19.1	-0.9	-0.9	4.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	-6.2	-3.0	1.1	-0.9	0.3	-1.2	4.7	-3.1	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Revenu d'exploitation

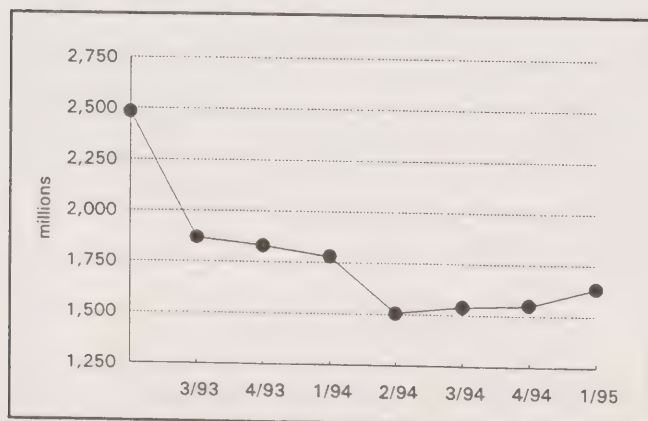


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire

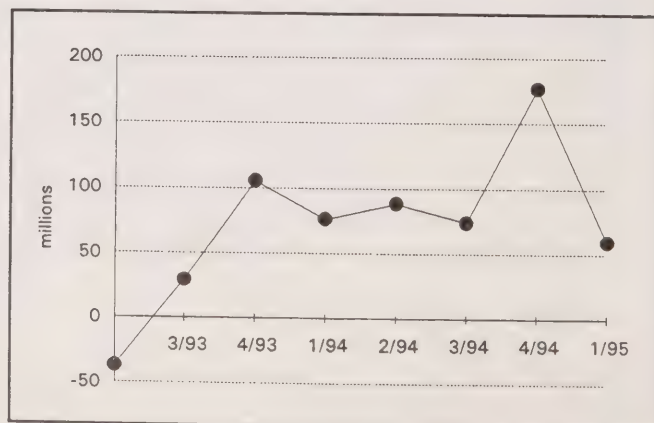


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								État des résultats (dés.)
Income statement (s.a.)									
Operating revenues	2,369	2,351	2,245	2,215	2,318	2,405	2,691	2,529	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,076	2,005	1,898	1,898	1,975	2,077	2,304	2,184	Dépenses d'exploitation
Operating profit	293	346	347	317	343	328	387	345	Bénéfice d'exploitation
Net profit	122	185	183	163	160	152	179	168	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	112,852	113,008	113,489	114,639	116,878	116,636	117,566	120,079	Actif
Liabilities	105,700	105,675	106,060	107,159	109,269	108,938	110,068	112,562	Passif
Equity	7,152	7,333	7,429	7,480	7,609	7,698	7,498	7,516	Avoir
Share capital	3,555	3,563	3,598	3,554	3,556	3,479	3,209	3,119	Capital-actions
Retained earnings	3,592	3,766	3,828	3,923	4,050	4,215	4,286	4,394	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.5	-0.8	-4.5	-1.3	4.7	3.8	11.9	-6.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-2.2	-3.4	-5.3	0.0	4.1	5.2	10.9	-5.2	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	0.1	0.4	1.0	2.0	-0.2	0.8	2.1	Actif
Liabilities	2.1	0.0	0.4	1.0	2.0	-0.3	1.0	2.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.31	8.64	8.57	7.83	8.18	7.63	9.08	8.70	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.83	10.07	9.85	8.73	8.41	7.87	9.57	8.94	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	12.36	14.72	15.48	14.31	14.79	13.63	14.39	13.65	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.867	0.894	0.898	0.900	0.813	0.815	0.873	0.817	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.780	15.411	15.276	15.326	15.360	15.152	15.680	15.975	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.5	-2.4	-6.8	-4.8	1.0	0.7	10.3	-7.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	7.6	10.2	10.8	9.1	9.2	7.7	7.7	6.9	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Revenu d'exploitation

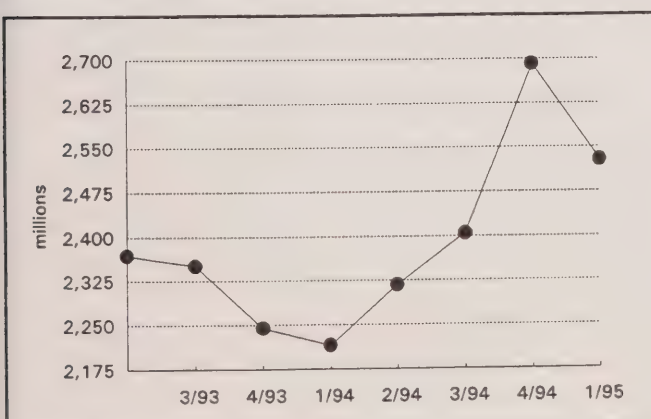


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire

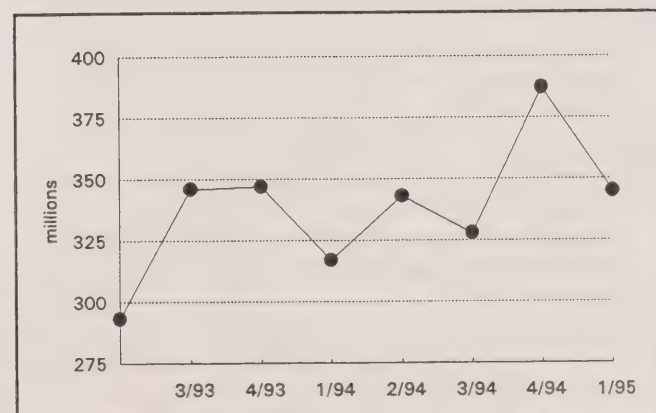


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,785	1,696	1,686	1,775	1,827	1,949	2,051	2,066	Revenu d'exploitation
Operating expenses	890	894	879	911	992	1,113	1,183	1,181	Dépenses d'exploitation
Operating profit	895	802	807	864	835	836	868	885	Bénéfice d'exploitation
Net profit	110	77	28	106	60	-7	60	139	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	56,145	56,293	56,624	58,298	59,285	60,094	63,501	62,240	Actif
Liabilities	46,779	46,598	47,157	47,396	47,342	48,130	51,280	50,019	Passif
Equity	9,367	9,695	9,467	10,902	11,942	11,964	12,220	12,221	Avoir
Share capital	6,525	6,986	6,969	8,149	9,014	9,109	9,387	9,297	Capital-actions
Retained earnings	1,710	1,669	1,281	1,677	1,814	1,745	1,653	1,717	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	10.0	-5.0	-0.6	5.3	2.9	6.7	5.2	0.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.1	0.4	-1.7	3.6	8.9	12.2	6.3	-0.2	Dépenses d'exploitation
Assets	3.4	0.3	0.6	3.0	1.7	1.4	5.7	-2.0	Actif
Liabilities	6.2	-0.4	1.2	0.5	-0.1	1.7	6.5	-2.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.83	4.67	4.30	4.53	4.39	3.96	4.23	5.14	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	4.71	3.16	1.20	3.90	2.00	-0.22	1.96	4.55	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	50.15	47.31	47.88	48.68	45.72	42.91	42.31	42.85	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.682	4.493	4.646	4.061	3.681	3.724	3.856	3.766	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	9.0	-6.7	-2.9	1.8	-0.7	3.6	3.6	-0.3	Revenu d'exploitation
Profit margin	45.4	42.8	43.2	43.5	40.2	36.9	35.6	36.1	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Revenu d'exploitation

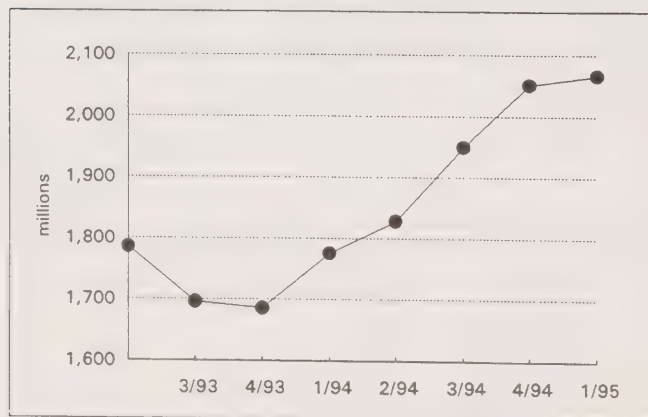


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Marge bénéficiaire

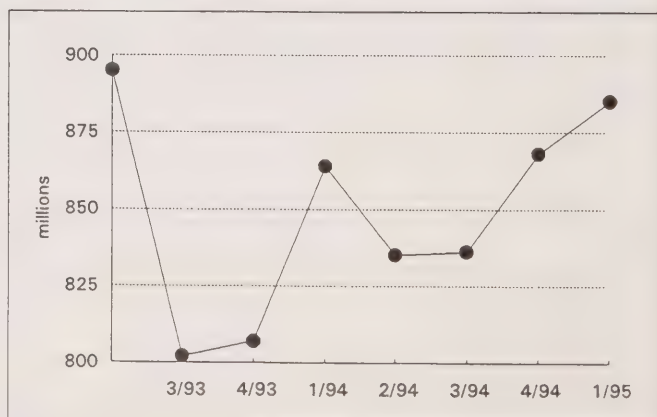


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	9,087	8,908	9,096	8,442	9,187	9,440	9,409	9,680	Revenu d'exploitation
Operating expenses	8,680	8,394	8,767	7,980	8,762	8,932	8,960	9,206	Dépenses d'exploitation
Operating profit	407	514	329	462	425	508	449	474	Bénéfice d'exploitation
Net profit	177	223	124	229	208	221	35	179	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	151,654	153,634	156,348	158,617	160,225	161,913	162,420	165,177	Actif
Liabilities	128,644	129,974	132,373	134,111	134,633	135,846	136,684	139,063	Passif
Equity	23,010	23,660	23,975	24,506	25,592	26,068	25,736	26,113	Avoir
Share capital	2,230	2,208	2,396	2,720	2,527	2,519	2,350	2,355	Capital-actions
Retained earnings	19,852	20,526	20,861	21,020	22,299	22,811	22,639	23,006	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.7	-2.0	2.1	-7.2	8.8	2.8	-0.3	2.9	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-1.0	-3.3	4.4	-9.0	9.8	1.9	0.3	2.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	1.3	1.8	1.5	1.0	1.1	0.3	1.7	Actif
Liabilities	1.9	1.0	1.8	1.3	0.4	0.9	0.6	1.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.28	3.73	2.94	3.54	3.04	3.06	1.33	2.81	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.08	3.77	2.07	3.74	3.26	3.38	0.54	2.74	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.48	5.77	3.62	5.47	4.63	5.38	4.77	4.90	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.139	0.124	0.135	0.180	0.174	0.167	0.147	0.154	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.690	0.688	0.693	0.760	0.716	0.670	0.628	0.621	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.8	-3.7	-0.2	-10.6	5.2	-0.3	-1.9	1.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	-0.2	1.2	-1.1	0.2	-0.9	-0.6	-1.9	-1.8	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Revenu d'exploitation

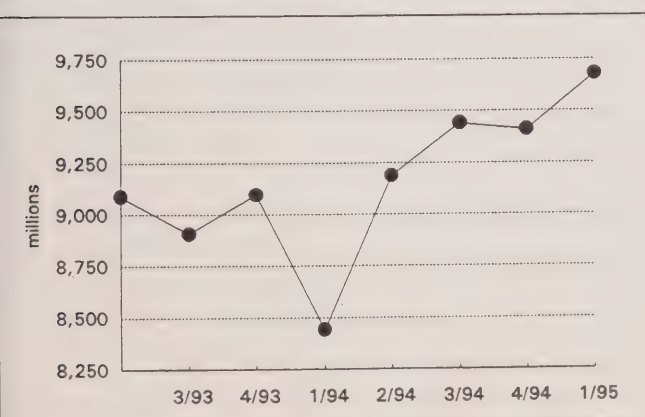


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Marge bénéficiaire

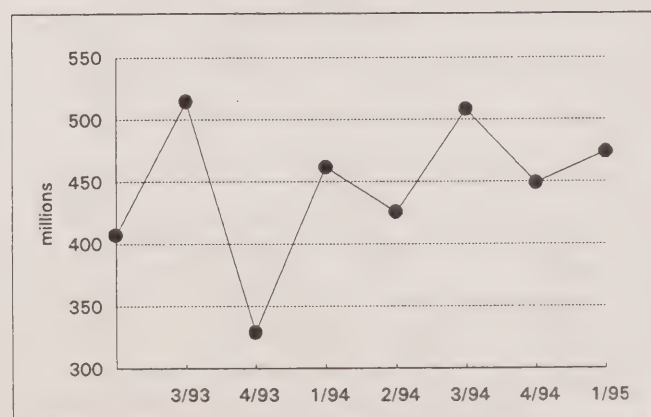


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,505	5,538	5,479	5,787	5,626	5,704	5,667	5,984	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5,022	5,093	5,098	5,441	5,193	5,302	5,237	5,388	Dépenses d'exploitation
Operating profit	483	445	381	346	433	402	430	596	Bénéfice d'exploitation
Net profit	330	336	301	257	304	269	363	429	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	40,650	41,378	41,695	43,130	43,869	44,910	45,486	45,578	Actif
Liabilities	27,786	28,356	28,770	29,249	29,661	30,461	30,903	30,642	Passif
Equity	12,864	13,022	13,195	13,881	14,208	14,449	14,583	14,935	Avoir
Share capital	2,457	2,479	2,536	2,624	2,661	2,688	2,804	2,892	Capital-actions
Retained earnings	8,483	8,633	8,756	10,166	10,419	10,631	10,695	11,033	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.0	0.6	-1.1	5.6	-2.8	1.4	-0.6	5.6	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.5	1.4	0.1	6.7	-4.6	2.1	-1.2	2.9	Dépenses d'exploitation
Assets	2.7	1.8	0.8	3.4	1.7	2.4	1.3	0.2	Actif
Liabilities	2.7	2.1	1.5	1.7	1.4	2.7	1.5	-0.8	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.52	9.67	8.65	7.10	8.15	7.14	9.31	10.83	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	10.26	10.34	9.09	7.41	8.57	7.45	9.96	11.50	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.77	8.04	6.96	5.99	7.70	7.06	7.59	9.96	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.142	0.130	0.133	0.131	0.123	0.123	0.121	0.119	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.722	0.797	0.796	0.823	0.706	0.754	0.743	0.738	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	0.0	-1.1	-3.4	2.2	-6.4	-1.6	-2.3	4.5	Revenu d'exploitation
Profit margin	4.1	3.5	2.3	0.8	2.1	1.1	0.9	3.2	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Revenu d'exploitation

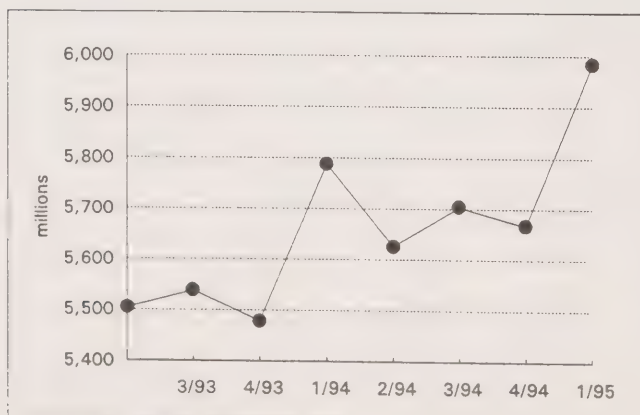


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Marge bénéficiaire

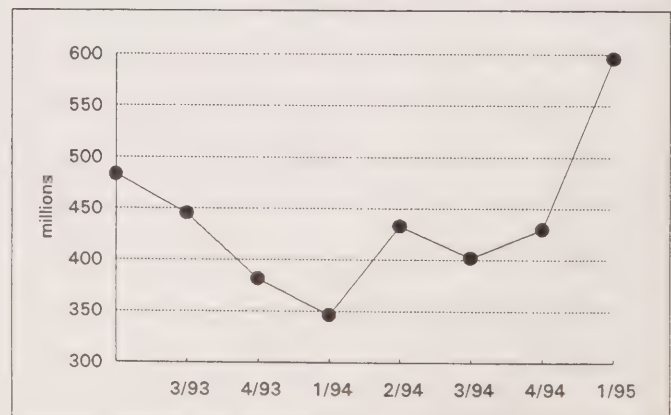


Table B9. Other financial intermediaries,
financial statisticsTableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,321	2,422	2,620	2,604	2,518	2,458	2,389	2,312	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,898	1,983	2,033	2,118	2,096	2,071	2,051	2,051	Dépenses d'exploitation
Operating profit	423	439	587	486	422	387	338	261	Bénéfice d'exploitation
Net profit	183	169	248	195	122	90	19	18	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	41,666	43,021	45,750	53,540	54,288	47,480	44,795	45,236	Actif
Liabilities	31,780	32,975	35,549	42,066	42,540	36,177	33,775	34,277	Passif
Equity	9,886	10,046	10,201	11,474	11,748	11,303	11,020	10,960	Avoir
Share capital	6,064	6,195	6,290	7,018	7,248	6,991	6,945	6,983	Capital-actions
Retained earnings	2,383	2,374	2,416	2,481	2,447	2,303	2,104	1,987	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	10.6	4.4	8.2	-0.6	-3.3	-2.4	-2.8	-3.2	Revenu d'exploitation
Operating expenses	9.2	4.5	2.5	4.2	-1.0	-1.2	-1.0	0.0	Dépenses d'exploitation
Assets	12.5	3.3	6.3	17.0	1.4	-12.5	-5.7	1.0	Actif
Liabilities	16.5	3.8	7.8	18.3	1.1	-15.0	-6.6	1.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.19	5.05	6.06	4.75	3.67	3.65	2.96	2.54	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.40	6.71	9.72	6.81	4.14	3.20	0.67	0.66	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.23	18.12	22.38	18.67	16.74	15.75	14.17	11.30	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.410	1.513	1.448	1.499	1.644	1.547	1.441	1.503	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	9.6	2.7	5.9	-4.1	-6.9	-5.4	-4.4	-4.3	Revenu d'exploitation
Profit margin	13.5	13.6	17.7	13.4	11.2	9.8	7.5	4.6	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Revenu d'exploitation

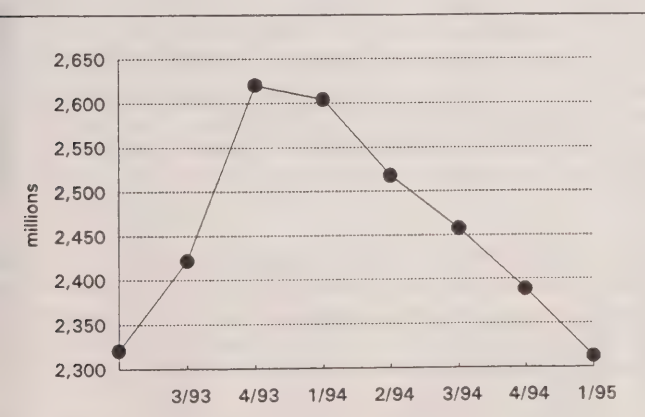
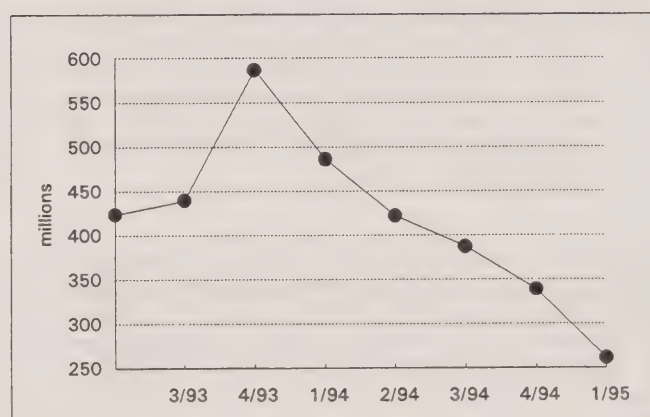


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Marge bénéficiaire



Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 30% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 18% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 17% and 15% of the group's workers, respectively. About 87% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

Finances, assurances et affaires immobilières - emploi

Près de 30 % des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 18 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 17 % et 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 87 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

After many quarters of decline, employment in the finance, insurance and real estate group grew slightly this quarter, as compared with the first quarter of 1994. Individual industries within the group, however, displayed different patterns of change. Substantial job losses in credit unions, trust and mortgage companies, coupled with smaller losses in insurance and real estate agents and banks and other deposit-accepting institutions, were offset by considerable gains in employment in other financial intermediaries and real estate operators, and smaller gains in the insurance industry.

Après de nombreux trimestres de baisse, l'emploi dans les branches des finances, de l'assurances et des services immobiliers a augmenté légèrement au cours du trimestre, comparativement au premier trimestre de 1994. Cependant, les branches d'activités particulières de ce groupe ont affiché différents profils de changement. Des pertes d'emploi considérables subies par les caisses d'épargne et de crédit, les sociétés de fiducie et les sociétés hypothécaires, associées à des pertes plus faibles subies par les agents d'assurance et immobiliers et les banques et autres institutions de dépôt ont été contrebalancées par des gains considérables de l'emploi réalisés par les autres intermédiaires et par les exploitants de services immobiliers, ainsi que par des gains plus faibles dans la branche de l'assurance.

Employment in banks and other deposit-accepting institutions declined for the third quarter in a row, while insurance and real estate agents as well as credit unions suffered sizable losses for the second consecutive quarter. Employment continued to fall in trust and mortgage companies. By contrast, employment grew again somewhat in the insurance industry, after more than a year of quarterly declines. Other financial intermediaries maintained strong employment growth, while real estate operators were able to recover more of the losses of the previous year.

L'emploi dans les banques et les autres institutions de dépôt a diminué pour le troisième trimestre consécutif, tandis que les agents d'assurances et immobiliers, ainsi que les caisses d'épargne et de crédit, ont subi des pertes d'emploi considérables pour le deuxième trimestre consécutif. L'emploi a continué de diminuer dans les sociétés de fiducie et les sociétés hypothécaires. En revanche, il a connu une certaine augmentation dans la branche de l'assurance après plus d'un an de baisses trimestrielles. Les autres intermédiaires financiers ont maintenu une forte croissance de l'emploi, tandis que les exploitants de services immobiliers ont pu recouvrer une plus grande partie des pertes de l'année précédente.

Although employment has not changed dramatically in absolute terms, its composition continues to shift in favour of full-time employment, as all of this quarter's employment growth stemmed from the creation of full-time jobs.

Bien que l'emploi n'ait pas changé radicalement en termes absolus, sa composition continue de se modifier en faveur des emplois à plein temps, puisque toute la croissance de l'emploi, au cours du trimestre, est attribuable à la création de tels emplois.

Self employment expanded substantially, far more than in the economy as a whole. However, total employment growth still trails behind the economy average, as has been the case for more than a year.

Le travail autonome a connu une forte croissance, bien supérieure à celle de l'économie dans son ensemble. Cependant, la croissance totale de l'emploi reste encore inférieure à celle de la moyenne de l'économie, ce qui est le cas depuis plus d'un an.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	222	238	236	242	222	221	231	239	Banques et autres
Trust/mortgage	32	28	26	25	21	18	21	21	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	58	53	47	53	64	55	45	42	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	157	145	126	139	145	136	134	142	Assurances
Other financial	71	70	75	73	83	84	90	87	Autres interm. financiers
Real estate operators	132	118	104	101	119	118	112	114	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	161	156	159	150	157	156	140	141	Agences (assur./immob.)
Total	833	808	771	784	810	788	772	787	Total
Full-time	730	703	655	674	703	687	671	680	Plein temps
Part-time	103	105	116	109	107	100	102	107	Temps partiel
Self employment	93	91	85	85	97	94	86	93	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	6.7	10.2	4.0	12.0	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-17.9	-9.7	-18.8	-19.4	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	16.0	-7.0	-6.0	-7.0	10.3	3.8	-4.3	-20.8	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.6	-2.7	-10.6	-6.7	-7.6	-6.2	6.3	2.2	Assurances
Other financial	20.3	-2.8	8.7	1.4	16.9	20.0	20.0	19.2	Autres interm. financiers
Real estate operators	11.9	-14.5	-23.5	-26.8	-9.8	0.0	7.7	12.9	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	-6.4	-6.0	9.7	-9.6	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	Agences (assur./immob.)
Total	3.9	-0.5	-3.9	-5.4	-2.8	-2.5	0.1	0.4	Total
Full-time	4.4	-2.5	-6.7	-6.5	-3.7	-2.3	2.4	0.9	Plein temps
Part-time	0.0	15.4	16.0	0.0	3.9	-4.8	-12.1	-1.8	Temps partiel
Self employment	1.1	9.6	7.6	-2.3	4.3	3.3	1.2	9.4	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	2.4	-2.0	-5.3	-6.7	-4.6	-4.9	-2.7	-2.4	Total
Full-time	3.9	-3.3	-7.5	-7.1	-6.0	-5.3	-1.4	-3.2	Plein temps
Part-time	-6.1	9.7	11.5	-4.8	4.2	-4.3	-10.0	1.3	Temps partiel
Self employment	-6.4	1.5	4.0	-4.6	2.1	-4.0	-3.9	6.2	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

Graphique B25. Emploi à plein temps

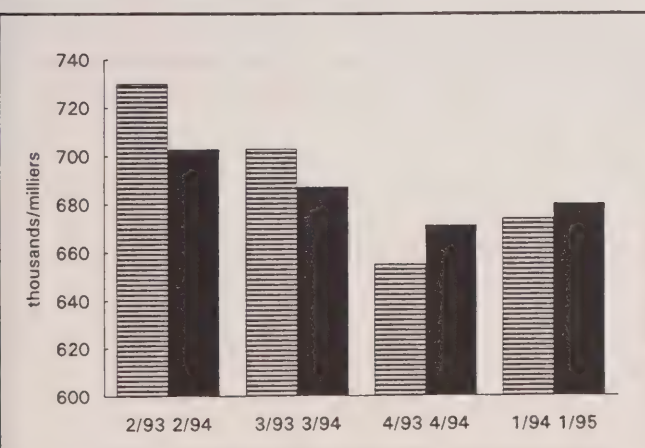
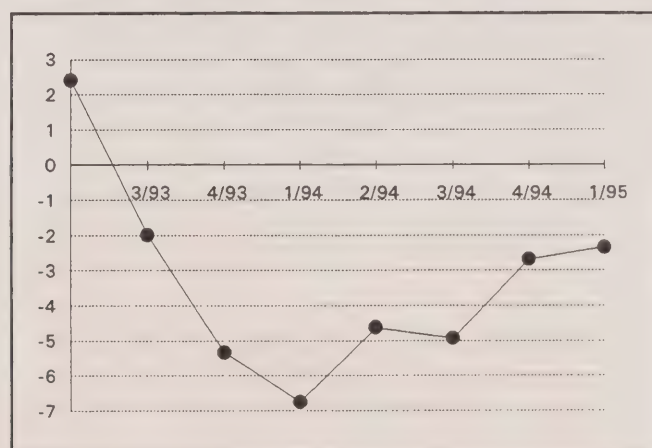


Chart B26. Comparative indicator, total

Graphique B26. Indicateur comparatif, total



Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.

Finances, assurances et affaires immobilières - rémunération

Les employés salariés de cette branche sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

Banks and other deposit-accepting institutions was the only industry in the group to face a decline in salaries this quarter. All the other industries profitted from significant gains, with record levels being realised by each individual industry as well as by the group as a whole. Trust and mortgage companies fared especially well, given their comparatively poor performance in recent quarters. Although real estate operators and insurance and real estate agents did not exhibit the spectacular rates of growth reached last quarter, they did display sizable salary increases, particularly with respect to the marginal increase in salaries observed in the economy as a whole. The remaining industries attained higher rates of growth in salaries this quarter as compared to the previous one. The rate of growth of salaries for the group surpassed the economy average for the second quarter in a row.

The increase in the cost of living exhausted some of the gains in purchasing power achieved by each individual industry and by the group as a whole, but only salaried employees in banks and other deposit accepting intermediaries suffered an overall loss in purchasing power.

Les banques et les autres institutions de dépôt ont été la seule branche de ce secteur à connaître une diminution des salaires au cours du trimestre. Toutes les autres branches ont enregistré des gains importants et des niveaux records ont été atteints par chaque branche individuelle, ainsi que par le secteur dans son ensemble. Les sociétés de fiducie et les sociétés hypothécaires ont eu une excellente période, si l'on considère leur faible performance relative au cours des derniers trimestres. Bien que les exploitants des services immobiliers et les agents d'assurances et immobiliers n'aient pas affiché les taux de croissance spectaculaires atteints au dernier trimestre, ils ont enregistré des augmentations des salaires importantes, particulièrement en comparaison de l'augmentation marginale des salaires observée dans l'ensemble de l'économie. Les autres branches ont obtenu des taux de croissance des salaires plus élevés au cours du trimestre, comparativement au trimestre précédent. Le taux de croissance des salaires de ce secteur a excédé celui de la moyenne de l'économie pour le deuxième trimestre consécutif.

L'augmentation du coût de la vie a épuisé certains des gains de pouvoir d'achat réalisés par chaque branche particulière et par le secteur dans son ensemble, mais seuls les salariés des banques et des autres institutions de dépôt ont subi une perte générale de pouvoir d'achat.

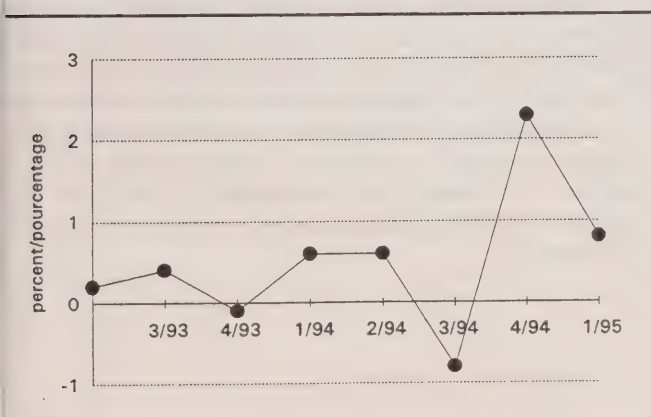
Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, salaires

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	34,476	34,704	34,669	34,482	34,783	35,047	35,861	35,719	Banques et autres
Trust/mortg. companies	32,818	33,200	33,476	34,237	33,988	34,214	34,417	35,258	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	31,178	31,071	30,673	31,760	33,025	32,518	32,895	33,323	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	37,736	37,645	37,696	38,205	38,277	38,226	38,673	39,688	Assurances
Other financial	41,995	43,756	44,978	42,319	41,518	41,322	42,212	43,862	Autres interm. financiers
Real estate operators	28,658	28,570	28,942	30,248	29,710	29,267	31,156	31,520	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,118	30,836	31,131	31,575	31,706	31,605	33,533	34,817	Agences (assur./immob.)
Total	34,761	35,038	35,187	35,224	35,322	35,221	36,146	36,798	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.1	0.7	-0.1	-0.5	0.9	0.8	2.3	-0.4	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.9	1.2	0.8	2.3	-0.7	0.7	0.6	2.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.0	-0.3	-1.3	3.5	4.0	-1.5	1.2	1.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.2	-0.2	0.1	1.4	0.2	-0.1	1.2	2.6	Assurances
Other financial	2.1	4.2	2.8	-5.9	-1.9	-0.5	2.2	3.9	Autres interm. financiers
Real estate operators	-3.0	-0.3	1.3	4.5	-1.8	-1.5	6.5	1.2	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-1.0	-0.9	1.0	1.4	0.4	-0.3	6.1	3.8	Agences (assur./immob.)
Total	0.4	0.8	0.4	0.1	0.3	-0.3	2.6	1.8	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Banks and other	0.9	0.2	-0.6	0.0	1.2	0.2	2.0	-1.4	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.7	0.8	0.3	2.8	-0.4	0.1	0.3	1.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.1	-0.8	-1.8	4.1	4.4	-2.1	0.8	0.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.1	-0.6	-0.3	1.9	0.5	-0.7	0.8	1.6	Assurances
Other financial	2.0	3.8	2.3	-5.4	-1.5	-1	1.8	2.8	Autres interm. financiers
Real estate operators	-3.2	-0.7	0.8	5.0	-1.4	-2.0	6.1	0.1	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-1.2	-1.3	0.5	1.9	0.8	-0.9	5.8	2.8	Agences (assur./immob.)
Total	0.2	0.4	-0.1	0.6	0.6	-0.8	2.3	0.8	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.4	-0.2	1.0	-0.6	-0.9	-1.0	2.1	1.4	Total

Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total

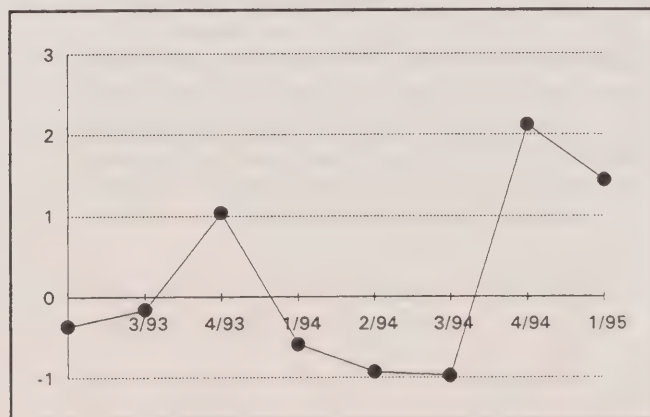
Graphique B27. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total



See definitions and concepts at the end of publication

Chart B28. Comparative indicator

Graphique B28. Indicateur comparatif



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

Finances, assurances et affaires immobilières PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

It was the fourth consecutive quarter of losses or stagnation in the output of the finance, insurance and real estate group. Substantial decreases in output in trust and mortgage companies, insurance and other financial intermediaries, more than offset the slight increases in output realised by credit unions and by banks and other deposit-accepting institutions. For trust and mortgage companies and other financial intermediaries, this followed several quarters of decline. By contrast, for insurance companies, this was the first reduction in output in a year and a half.

The output growth of the group remained well below that of the economy average for the fourth consecutive quarter, despite the fact that the output growth recorded by the economy as a whole was marginal. This was the case for all industries in the group, with the exception of credit unions and banks which, as the only industries showing any output growth this quarter, fared slightly better than the economy average.

C'était le quatrième trimestre consécutif de perte ou de stagnation dans la production des branches des finances, de l'assurance et des services immobiliers. Des baisses substantielles de production subies par les sociétés de fiducie et les sociétés hypothécaires, ainsi que par les assureurs et les autres intermédiaires financiers, ont plus que contrebalancé les légères augmentations de production enregistrées par les caisses d'épargne et de crédit, ainsi que par les banques et les autres institutions de dépôt. Pour les sociétés de fiducie et les sociétés hypothécaires, ainsi que pour les autres intermédiaires financiers, cela faisait suite à plusieurs trimestres de baisse. Par contre, pour les compagnies d'assurance, c'était la première baisse de production depuis un an et demi.

La croissance de la production du secteur est demeurée bien au-dessous de celle de la moyenne de l'économie pour le quatrième trimestre consécutif, malgré le fait que la croissance de la production enregistrée par l'économie dans son ensemble ait été marginale. Cela a été le cas pour toutes les branches du secteur, à l'exception des caisses d'épargne et de crédit et des banques, lesquelles ont été les seules à afficher une croissance de la production au cours du trimestre et ont eu une performance légèrement supérieure à celle de la moyenne de l'économie.

Table B12. Finance, insurance and real estate, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,184	8,297	8,401	8,518	8,746	8,809	8,860	8,909	Banques et autres
Trust/mortgage	755	722	695	668	619	589	578	564	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,319	1,326	1,326	1,340	1,346	1,357	1,371	1,383	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	3,330	3,329	3,371	3,474	3,532	3,607	3,701	3,609	Assurances
Other financial	25,001	25,021	25,622	26,464	25,341	24,750	24,598	23,691	Autres interm. financiers
Total	38,589	38,695	39,415	40,464	39,584	39,112	39,108	38,156	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.9	1.4	1.3	1.4	2.7	0.7	0.6	0.6	Banques et autres
Trust/mortgage	-1.8	-4.4	-3.7	-3.9	-7.3	-4.8	-1.9	-2.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1.7	0.5	0.0	1.1	0.4	0.8	1.0	0.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.5	0.0	1.3	3.1	1.7	2.1	2.6	-2.5	Assurances
Other financial	3.6	0.1	2.4	3.3	-4.2	-2.3	-0.6	-3.7	Autres interm. financiers
Total	2.5	0.3	1.9	2.7	-2.2	-1.2	0.0	-2.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.0	1.0	0.3	0.4	1.0	-0.4	-0.5	0.4	Banques et autres
Trust/mortgage	-2.7	-4.8	-4.6	-4.9	-9.0	-5.9	-2.9	-2.6	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.8	0.1	-0.9	0.1	-1.2	-0.3	0.0	0.7	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-1.4	-0.4	0.4	2.1	0.0	1.0	1.5	-2.7	Assurances
Other financial	2.7	-0.3	1.5	2.3	-5.9	-3.4	-1.7	-3.9	Autres interm. financiers
Total	1.6	-0.1	1.0	1.7	-3.8	-2.3	-1.1	-2.6	Total

Chart B29. Rates of change, total

Graphique B29. Taux de variation, total

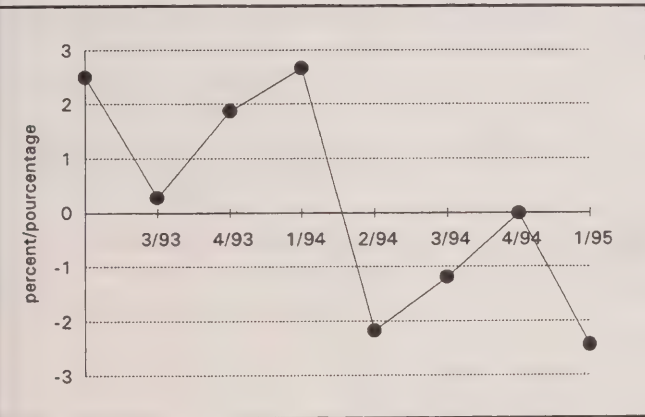
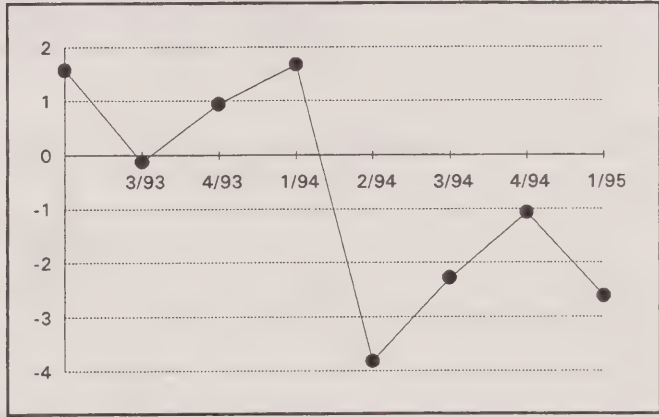


Chart B29. Comparative indicator, total

Graphique B29. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

- Computer Services (3621, 3622)
- Services d'informatique (3621, 3622)
- Advertising Agencies (5911)
- Agences de publicité (5911)
- Architectural, Engineering and Other Scienific and Technical Services (4311, 661)
- Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)
- Other Professional Services to Business Manage-ment (651, 652, 659)
- Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

- Computer and Related Services (772)
- Services informatique et services connexes (772)
- Accounting and Bookkeeping Services (773)
- Services de comptabilité (773)
- Advertising Services (774)
- Services de publicité (774)
- Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)
- Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)
- Offices of Lawyers and Notaries (776)
- Études d'avocats et de notaires (776)
- Other Business Services (771, 777, 779)
- Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 1st Quarter 1995

- The group began 1995 with substantial losses in operating revenues. Although this was accompanied by lower operating expenses, it was not enough to prevent the resulting loss in profitability. The group did, however, accumulate equity, as assets rose and liabilities dropped significantly.
- Employment growth in this group continues to outpace that of the other services groups. This quarter, the primary force behind the substantial employment growth was accounting and bookkeeping services.
- Salaries in the Business Services group grew significantly for the second quarter in a row, and once again surpassed the economy average.
- Output fell somewhat, following several quarters of growth. This reflected the significant loss in output in professional services which outweighed the output gains of the three remaining industries.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓ 6.7%
Operating expenses	↓ 6.1%
Profit margin*	4.0%
Assets	↑ 0.7%
Liabilities	↓ 4.5%
Employment**	↑ 10.3%
Salaries	↑ 0.1%
GDP	↓ 0.3%

*This quarter's rate.

**From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants - 1^{er} trimestre 1995

- Ce secteur a commencé 1995 avec des pertes substantielles de recettes d'exploitation. Bien que ces pertes étaient accompagnées de dépenses d'exploitation plus faibles, cela n'a pas été suffisant pour empêcher la perte de rentabilité qui en a résulté. Cependant, le secteur a accru son avoir, puisque l'actif a augmenté et que le passif a diminué considérablement.
- La croissance de l'emploi dans ce secteur continue de dépasser celle des autres secteurs des services. Au cours du trimestre, la principale force motrice de la croissance substantielle de l'emploi a consisté dans les services de comptabilité et de tenue de livres.
- Les salaires du secteur des services aux entreprises ont augmenté considérablement pour le deuxième trimestre consécutif et, une fois de plus, ils ont dépassé ceux de la moyenne de l'économie.
- La production a connu une certaine diminution, après plusieurs trimestres de croissance. Cela traduisait la perte importante de production dans les services professionnels qui a contrebalancé les gains de production des trois autres branches.

Indicateurs sélectionnés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓ 6,7 %
Dépenses d'exploitation	↓ 6,1 %
Marge bénéficiaire*	4,0 %
Actif	↑ 0,7 %
Passif	↓ 4,5 %
Emploi**	↑ 10,3 %
Rémunération	↑ 0,1 %
PIB	↓ 0,3 %

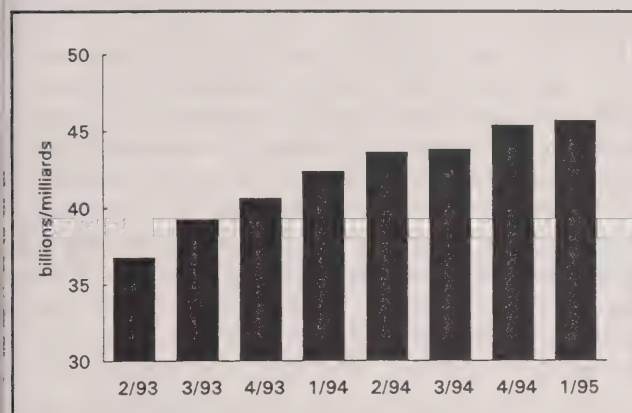
*Pourcentage du trimestre.

**Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Revenu d'exploitation

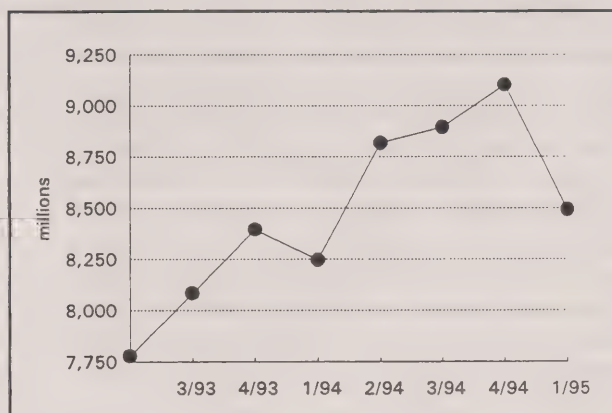


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

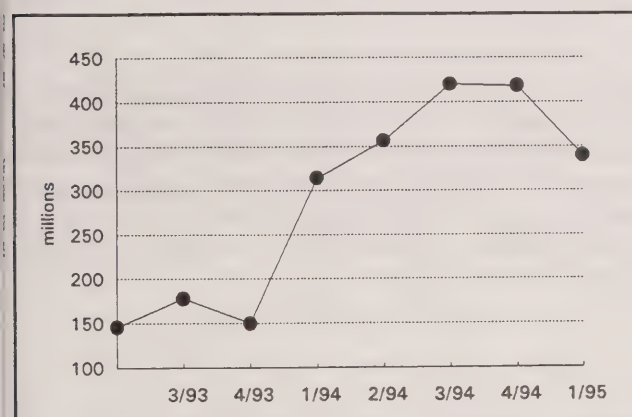


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

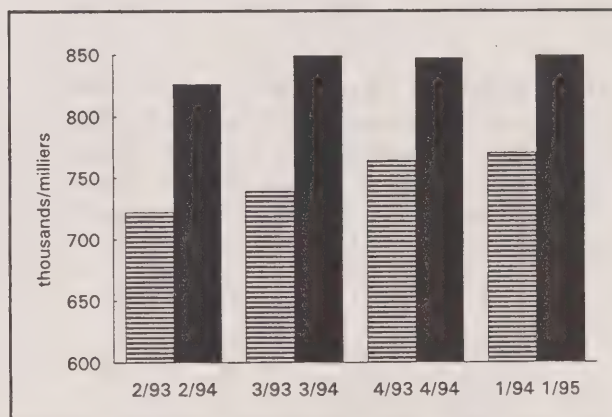


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Salaires

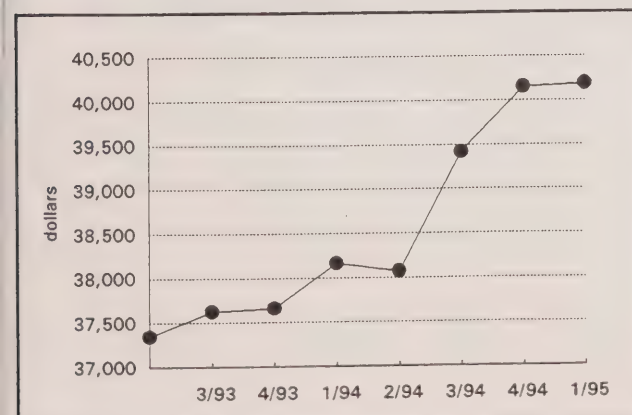
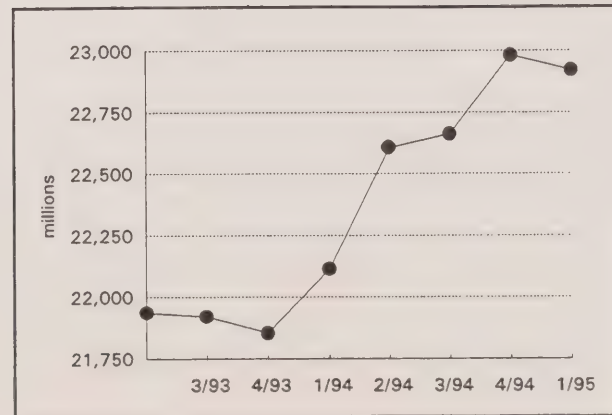


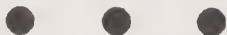
Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



Business Services, financial statistics

After a year of strong growth, business services began 1995 with substantial losses in operating revenues. Although this was accompanied by lower operating expenses, it was not enough to prevent the resulting loss in profitability as reflected by the reduction in operating profits and the profit margin, both of which trailed behind the economy average. The poor performance was shaped, to a large extent, by the computer and related services industry, whose individual loss in revenue was much larger than that of other professional business services and far outweighed the gains displayed by the remaining industries of the group.



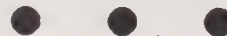
The industrial group did, however, accumulate equity in the first quarter of 1995, as assets rose and liabilities dropped significantly. This increase in equity took the form of share capital, with the level of retained earnings remaining virtually unchanged from last quarter.



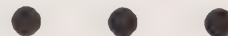
The return on capital deteriorated, while both the return on equity and the debt to equity ratio improved markedly.

Services aux entreprises - statistiques financières

Après une année de forte croissance, les services aux entreprises ont commencé 1995 avec des pertes substantielles de recettes d'exploitation. Bien que ces pertes étaient accompagnées de dépenses d'exploitation plus faibles, cela n'a pas suffi à empêcher la perte de rentabilité qui en a résulté, comme le montre la diminution des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire, qui ont été inférieures à ceux de la moyenne de l'économie. Cette faible performance est attribuable, dans une large mesure, à la branche des services informatiques et des services connexes, dont la perte individuelle de recettes a été beaucoup plus considérable que celle des autres services professionnels aux entreprises et a, de beaucoup, contrebalancé les gains affichés par les autres branches du secteur.



Cependant, ce secteur d'activité a accru son avoir au cours du premier trimestre de 1995, puisque l'actif a augmenté et que le passif a diminué considérablement. Cet accroissement de l'avoir a pris la forme de capital-actions, car le niveau des bénéfices non répartis est demeuré presque inchangé par rapport au dernier trimestre.



Le rendement sur les capitaux employés a diminué tandis que le ratio du rendement de l'avoir et celui de la dette à l'avoir se sont améliorés considérablement.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	7,777	8,084	8,394	8,246	8,817	8,895	9,101	8,490	Revenu d'exploitation
Operating expenses	7,631	7,906	8,244	7,932	8,461	8,475	8,683	8,151	Dépenses d'exploitation
Operating profit	146	178	150	314	356	420	418	339	Bénéfice d'exploitation
Net profit	95	-36	-43	164	216	212	112	158	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	36,750	39,257	40,611	42,369	43,612	43,813	45,385	45,707	Actif
Liabilities	16,915	17,629	18,222	18,784	19,373	19,677	20,959	20,008	Passif
Equity	19,836	21,628	22,390	23,585	24,239	24,136	24,426	25,699	Avoir
Share capital	7,347	8,668	9,657	11,076	11,282	11,322	11,508	12,595	Capital-actions
Retained earnings	3,308	3,078	2,802	2,636	2,625	2,557	2,432	2,430	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.8	3.9	3.8	-1.8	6.9	0.9	2.3	-6.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-2.0	3.6	4.3	-3.8	6.7	0.2	2.5	-6.1	Dépenses d'exploitation
Assets	0.2	6.8	3.4	4.3	2.9	0.5	3.6	0.7	Actif
Liabilities	2.7	4.2	3.4	3.1	3.1	1.6	6.5	-4.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.05	0.60	2.10	2.77	3.13	3.49	3.77	2.62	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.91	-0.67	-0.77	2.78	3.49	3.50	1.83	2.45	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.88	2.20	1.78	3.81	4.04	4.72	4.59	3.99	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.461	0.437	0.455	0.440	0.434	0.440	0.455	0.403	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.412	1.438	1.415	1.449	1.366	1.374	1.382	1.365	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.285	1.302	1.281	1.303	1.230	1.228	1.250	1.230	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.8	2.3	1.5	-5.2	3.3	-2.1	0.7	-7.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.8	-2.3	-2.9	-1.4	-1.5	-1.3	-2.1	-2.8	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

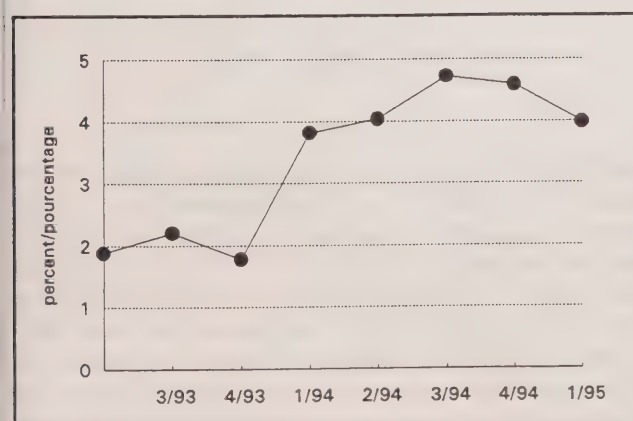
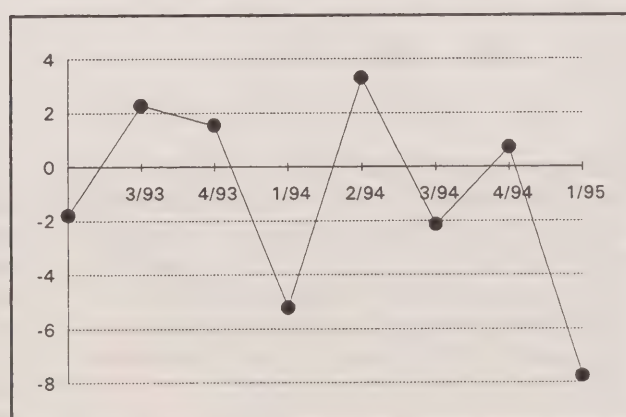


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the first quarter of 1995, computer services accounted for roughly 40% of operating revenues but only 16% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 30% of operating revenues and 32% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost half of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 3% of assets.

Services aux entreprises - résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante sur les chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du premier trimestre de 1995, les services informatiques ont compté pour environ 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 16 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et d'autres services scientifiques et techniques ont généré 30 % des recettes d'exploitation, mais détenaient 32 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de la moitié de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 3 % de l'actif.

The operating revenues of computer and related services fell considerably from last quarter's record level, due to falling sales. This was also the first quarter in which the industry experienced such poor revenue growth. In fact, it lagged behind the economy average by a wide margin. This coincided with lower operating expenses for the industry, though it failed to compensate for the loss in revenue. Although the industry suffered from a deterioration in profits as well as in its profit margin, it did manage to achieve a level of profits superior to that of the same quarter a year ago. Assets grew for the third consecutive quarter, while liabilities fell for the first time in several quarters.

Les recettes d'exploitation de la branche des services informatiques et des services connexes ont diminué considérablement par rapport au niveau record du dernier trimestre, en raison de la baisse des ventes. Cela a été également le premier trimestre au cours duquel elle a connu une si faible croissance des recettes. En effet, cette branche a eu une performance bien inférieure à celle de la moyenne de l'économie. Cela a coïncidé avec de plus faibles dépenses d'exploitation pour celle-ci, bien que cela n'ait pas pu compenser la perte de recettes. Bien qu'elle ait subi une baisse des bénéfices aussi bien que de la marge bénéficiaire, cette branche a réussi à obtenir un niveau de bénéfices supérieur à celui du trimestre correspondant de l'année précédente. L'actif a augmenté pour le troisième trimestre consécutif, tandis que le passif a diminué pour la première fois depuis plusieurs trimestres.

Advertising agencies began 1995 with operating expenses increasing more than operating revenues, resulting in the lowest level of operating profits in the last two years, while negatively affecting the return on capital, the return on equity and the profit margin. Assets and liabilities both decreased tremendously. Equity decreased somewhat due to lower share capital.

Les agences de publicité ont commencé 1995 avec des dépenses d'exploitation qui augmentaient plus que les recettes d'exploitation, ce qui a entraîné le plus faible niveau de bénéfices d'exploitation des deux dernières années, tout en influant négativement sur le rendement des capitaux employés, sur le rendement de l'avoir et sur la marge bénéficiaire. L'actif et le passif ont tous deux diminué considérablement. L'avoir a connu une certaine diminution en raison de la réduction du capital-actions.

After more than two years of consecutive quarterly losses, architectural, engineering and other scientific services enjoyed a quarter of operating profits rather than losses for the first time. An increase in assets, combined with a decrease in liabilities, led to greater equity. Once again, all the selected ratios except for the quick ratio deteriorated.

Après plus de deux années de pertes trimestrielles consécutives, les services d'architecture et d'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques ont profité d'un trimestre de bénéfices d'exploitation au lieu d'enregistrer des pertes et cela, pour la première fois. Une augmentation de l'actif, combiné à une diminution du passif, a eu pour effet une augmentation de l'avoir. Une fois de plus, tous les ratios choisis, à l'exception du ratio de liquidité ont connu une détérioration.

Profitability was reduced somewhat in the other professional business services industry, as the fall in operating expenses this quarter was more than matched by a drop in operating revenues. Assets grew while liabilities decreased. A substantial increase in share capital led to higher equity.

La rentabilité a connu une certaine diminution dans l'autre branche des services professionnels aux entreprises, étant donné que la réduction des dépenses d'exploitation effectuées au cours du trimestre a été plus que contrebalancée par une baisse des recettes d'exploitation. L'actif a augmenté tandis que le passif a diminué, ce qui a eu pour effet un accroissement de l'avoir pour cette branche d'activité.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,625	2,776	3,075	3,044	3,440	3,808	4,003	3,319	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,554	2,682	3,108	2,910	3,273	3,617	3,738	3,131	Dépenses d'exploitation
Operating profit	71	94	-33	134	167	191	265	188	Bénéfice d'exploitation
Net profit	51	-86	-159	49	94	109	38	79	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	6,814	6,660	6,367	6,727	6,596	6,906	7,129	7,176	Actif
Liabilities	4,264	4,227	4,059	4,163	3,969	4,187	4,353	4,290	Passif
Equity	2,549	2,433	2,308	2,564	2,627	2,719	2,776	2,886	Avoir
Share capital	1,629	1,284	1,342	1,507	1,500	1,525	1,567	1,609	Capital-actions
Retained earnings	1,205	1,075	870	956	1,028	1,091	1,102	1,164	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.2	5.8	10.8	-1.0	13.0	10.7	5.1	-17.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-2.5	5.0	15.9	-6.4	12.5	10.5	3.3	-16.2	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	-2.3	-4.4	5.7	-1.9	4.7	3.2	0.7	Actif
Liabilities	-0.5	-0.9	-4.0	2.6	-4.7	5.5	4.0	-1.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.72	-6.79	2.68	3.50	6.05	9.49	14.41	5.46	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.00	-14.18	-27.61	7.58	14.28	16.01	5.45	10.93	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	2.72	3.41	-1.09	4.42	4.87	5.02	6.62	5.66	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.758	0.780	0.889	0.797	0.730	0.736	0.702	0.682	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.642	1.713	1.634	1.699	1.586	1.576	1.502	1.514	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.330	1.358	1.279	1.297	1.212	1.185	1.175	1.171	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.2	4.1	8.5	-4.5	9.4	7.7	3.5	-18.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.0	-1.1	-5.8	-0.8	-0.7	-1.0	-0.1	-1.1	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Revenu d'exploitation

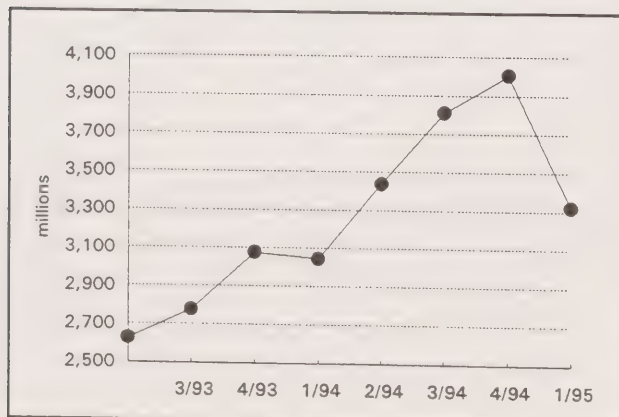


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Marge bénéficiaire

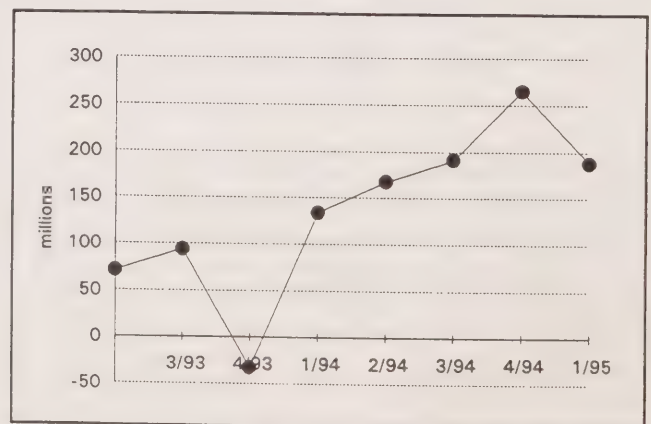


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	607	611	607	621	590	574	610	626	Revenu d'exploitation
Operating expenses	569	571	545	582	562	543	573	608	Dépenses d'exploitation
Operating profit	38	40	62	39	28	31	37	18	Bénéfice d'exploitation
Net profit	27	31	43	30	24	26	29	15	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,778	1,591	1,698	1,461	1,565	1,529	1,751	1,475	Actif
Liabilities	1,387	1,197	1,276	1,011	1,085	1,034	1,233	966	Passif
Equity	391	394	422	449	480	495	517	509	Avoir
Share capital	95	75	85	75	98	97	102	82	Capital-actions
Retained earnings	263	281	305	323	331	347	362	382	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.7	0.7	-0.7	2.3	-5.0	-2.7	6.3	2.6	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-4.5	0.4	-4.6	6.8	-3.4	-3.4	5.5	6.1	Dépenses d'exploitation
Assets	6.5	-10.5	6.7	-14.0	7.1	-2.3	14.5	-15.8	Actif
Liabilities	5.1	-13.7	6.6	-20.8	7.3	-4.7	19.2	-21.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	14.29	16.97	21.15	17.24	13.43	14.20	15.45	9.82	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	27.50	31.30	40.33	26.55	20.10	20.87	22.43	12.12	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.25	6.53	10.15	6.30	4.75	5.40	6.13	2.93	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.417	1.282	1.218	0.812	0.778	0.751	0.725	0.616	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.081	1.136	1.064	1.212	1.173	1.182	1.143	1.155	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.051	1.097	1.031	1.178	1.133	1.135	1.105	1.119	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.7	-1.0	-3.0	-1.1	-8.6	-5.7	4.7	1.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	1.5	2.0	5.5	1.1	-0.8	-0.6	-0.6	-3.8	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Revenu d'exploitation

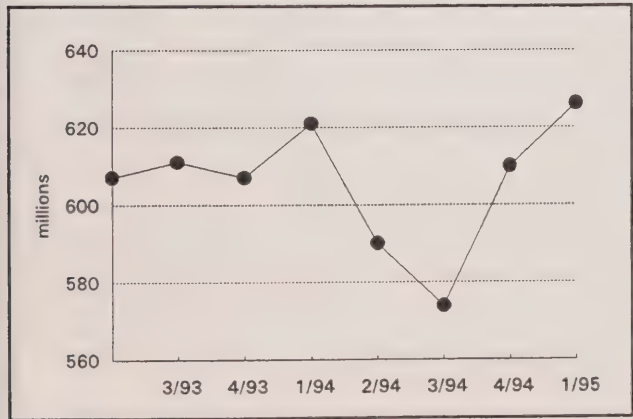


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Marge bénéficiaire

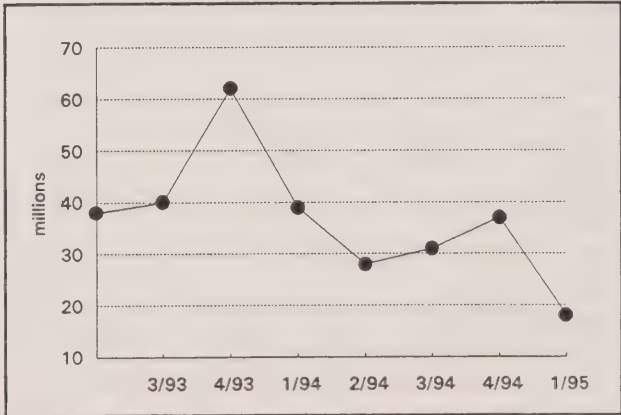


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,475	2,609	2,490	2,463	2,531	2,232	2,304	2,593	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,507	2,646	2,515	2,485	2,559	2,241	2,364	2,586	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-32	-37	-25	-22	-28	-9	-60	7	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-31	-36	-31	-20	-26	-29	-74	-1	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	10,767	11,037	12,250	13,480	13,889	13,910	14,172	14,448	Actif
Liabilities	5,843	6,118	6,621	6,945	7,300	7,428	7,704	7,666	Passif
Equity	4,924	4,918	5,629	6,534	6,589	6,482	6,467	6,782	Avoir
Share capital	4,973	5,063	5,872	7,110	7,259	7,283	7,393	7,774	Capital-actions
Retained earnings	-344	-443	-541	-869	-967	-1,100	-1,220	-1,293	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.1	5.4	-4.6	-1.1	2.8	-11.8	3.2	12.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.7	5.5	-5.0	-1.2	3.0	-12.4	5.5	9.4	Dépenses d'exploitation
Assets	4.3	2.5	11.0	10.0	3.0	0.2	1.9	1.9	Actif
Liabilities	11.2	4.7	8.2	4.9	5.1	1.8	3.7	-0.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-0.03	-0.30	0.29	0.64	0.52	0.48	-1.18	-1.25	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-2.57	-2.93	-2.23	-1.26	-1.60	-1.83	-4.61	-7.12	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-1.28	-1.41	-1.02	-0.91	-1.10	-0.42	2.61	-2.73	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.584	0.598	0.615	0.548	0.560	0.576	0.583	0.975	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.396	1.408	1.418	1.458	1.397	1.401	1.398	1.253	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.302	1.311	1.329	1.366	1.307	1.311	1.313	1.159	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.1	3.7	-6.9	-4.5	-0.9	-14.8	1.6	11.5	Revenu d'exploitation
Profit margin	-6.0	-5.9	-5.7	-6.1	-6.7	-6.4	-4.1	-9.5	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Revenu d'exploitation

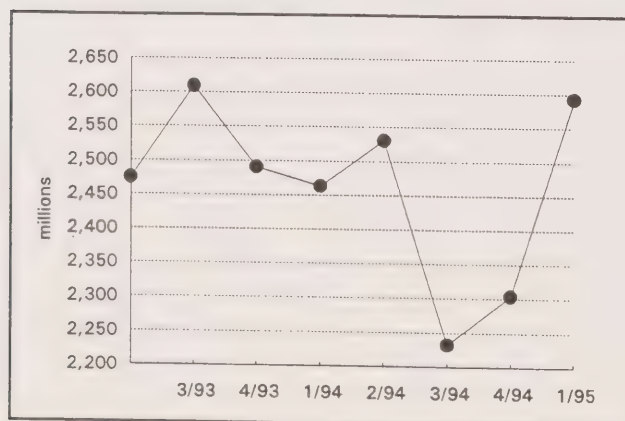


Chart C14. Operating profit

Graphique C14. Marge bénéficiaire

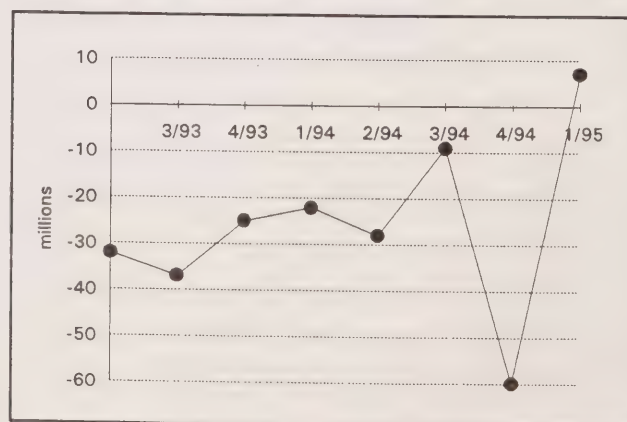


Table C5. Other professional business services,
financial statisticsTableau C5. Autres services professionnels aux
entreprises, statistiques financières

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,069	2,088	2,222	2,117	2,255	2,281	2,185	1,952	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,000	2,008	2,075	1,954	2,067	2,074	2,009	1,826	Dépenses d'exploitation
Operating profit	69	80	147	163	188	207	176	126	Bénéfice d'exploitation
Net profit	48	55	105	106	124	106	119	64	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	17,392	19,969	20,297	20,703	21,562	21,468	22,334	22,608	Actif
Liabilities	5,420	6,086	6,266	6,665	7,020	7,028	7,669	7,086	Passif
Equity	11,972	13,883	14,031	14,037	14,542	14,440	14,665	15,522	Avoir
Share capital	1,010	2,246	2,358	2,385	2,426	2,418	2,446	3,130	Capital-actions
Retained earnings	2,184	2,165	2,168	2,227	2,232	2,220	2,186	2,177	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-3.9	0.9	6.4	-4.7	6.5	1.2	-4.2	-10.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-5.0	0.4	3.3	-5.8	5.8	0.3	-3.1	-9.1	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.9	14.8	1.6	2.0	4.1	-0.4	4.0	1.2	Actif
Liabilities	-3.3	12.3	3.0	6.4	5.3	0.1	9.1	-7.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.17	2.10	3.23	3.14	3.41	3.14	3.30	2.24	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.62	1.59	3.00	3.02	3.30	2.94	3.25	1.66	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.32	3.84	6.61	7.71	8.35	9.10	8.07	6.45	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.323	0.304	0.303	0.319	0.319	0.320	0.350	0.288	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.384	1.373	1.375	1.336	1.249	1.257	1.350	1.306	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.332	1.322	1.317	1.272	1.186	1.194	1.285	1.242	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.0	-0.8	4.1	-8.2	2.9	-1.9	-5.8	-11.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	-1.4	-0.7	1.9	2.5	2.8	3.1	1.4	-0.3	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Revenu d'exploitation

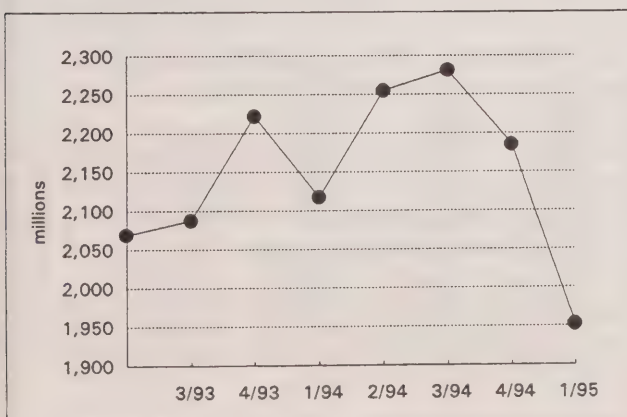
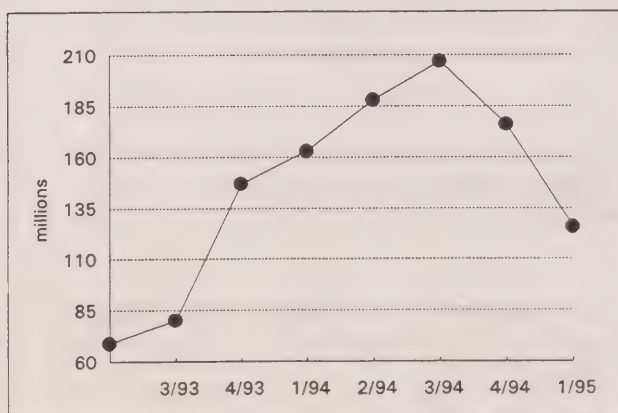


Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Marge bénéficiaire



Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the first quarter of 1995, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 19% of the group's total employment, followed by offices of lawyers and notaries with 18%, accounting and bookkeeping services and computer services each with 14% and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 13%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine sur le chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du premier trimestre de 1995, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques représentaient 19 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des cabinets d'avocats et de notaires, avec 18 %, des services de comptabilité et de tenue de livre, et des services informatiques, avec chacun 14 %, et des agences de publicité, avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 13 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

Employment growth in this group continues to outpace that of the other services groups. This quarter, the primary force behind the substantial employment growth was accounting and bookkeeping services. Although the industry experienced some employment losses in the early part of 1994, the last three quarters showed exceptionally strong growth.

Computer and related services and other business services both enjoyed yet another quarter of remarkable employment growth, while employment in advertising services grew as well. Architectural, engineering and other scientific and technical services also experienced growth this quarter, following the small decrease of the previous quarter. Only offices of lawyers and notaries faced a drop in employment.

Employment growth was primarily concentrated in full-time jobs. Part-time jobs also increased, while self employment growth remained strong as well.

Growth in business services employment continues to exceed that of the economy as a whole by a wide margin.

La croissance de l'emploi dans ce secteur continue de dépasser celle des autres secteurs des services. Au cours du trimestre, la principale force motrice de la croissance substantielle de l'emploi a consisté dans les services de comptabilité et de tenue de livres. Bien que cette branche ait connu certaines pertes d'emploi au cours de la première partie de 1994, les trois derniers trimestres ont affiché une croissance exceptionnellenent forte.

Les services informatiques et les services connexes, ainsi que les autres services aux entreprises, ont profité d'un autre trimestre de croissance remarquable de l'emploi, tandis que l'emploi dans les services de publicité a également augmenté. Les services d'architecture et d'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques ont aussi enregistré une croissance de l'emploi au cours du trimestre, après la faible diminution du trimestre précédent. Seuls les cabinets d'avocats et de notaires ont connu une baisse de l'emploi.

La croissance de l'emploi s'est concentrée surtout dans les emplois à plein temps. Les emplois à temps partiel ont également augmenté, tandis que la croissance du travail autonome est aussi demeurée forte.

La croissance de l'emploi dans les services aux entreprises continue de dépasser par une marge considérable celle de l'économie dans son ensemble.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Computer services	76	81	85	89	92	107	108	106	Services d'informatique
Accountants	98	90	95	97	96	102	112	120	Services de comptabilité
Advertising services	67	72	67	69	76	69	70	76	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	154	160	167	147	169	182	163	154	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	113	105	119	131	129	120	117	119	Avocats et notaires
Other services	214	231	230	237	262	268	278	275	Autres services
Total	722	739	764	770	826	849	847	849	Total
Full-time	624	633	653	661	705	746	742	737	Plein temps
Part-time	98	106	111	109	121	103	105	112	Temps partiel
Self employment	213	215	220	222	253	263	265	255	Travail autonome
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	10.1	6.6	18.1	21.9	21.1	32.1	27.1	19.1	Services d'informatique
Accountants	7.7	8.4	2.2	-9.3	-2.0	13.3	17.9	23.7	Services de comptabilité
Advertising services	17.5	10.8	-9.5	-2.8	13.4	-4.2	4.5	10.1	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	10.0	10.3	11.3	-4.5	9.7	13.8	-2.4	4.8	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	3.7	-11.8	0.8	10.1	14.2	14.3	-1.7	-9.2	Avocats et notaires
Other services	-7.8	-1.3	-0.9	5.3	22.4	16.0	20.9	16.0	Autres services
Total	3.9	2.4	3.5	2.7	14.4	14.9	10.9	10.3	Total
Full-time	1.8	0.3	2.4	0.8	13.0	17.9	13.6	11.5	Plein temps
Part-time	19.5	16.5	11.0	16.0	23.5	-2.8	-5.4	2.8	Temps partiel
Self employment	7.0	8.0	3.8	-0.9	18.8	22.3	20.5	14.9	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	2.4	0.9	2.1	1.3	12.5	12.4	8.0	7.5	Total
Full-time	1.3	-0.5	1.5	0.2	10.7	14.9	9.7	7.4	Plein temps
Part-time	13.4	10.8	6.5	11.2	23.8	-3.3	-3.4	5.9	Temps partiel
Self employment	-0.4	0.0	0.1	-3.2	16.5	17.5	15.4	11.7	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

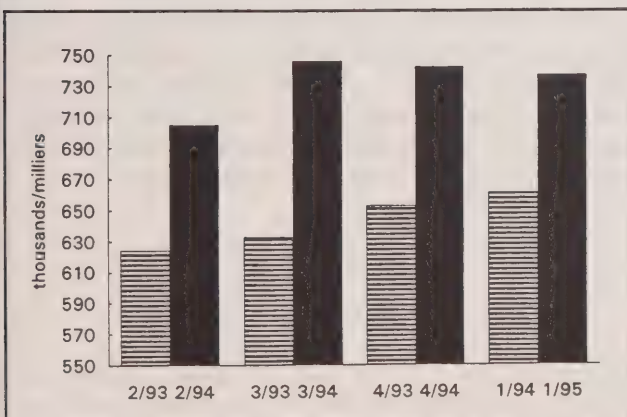
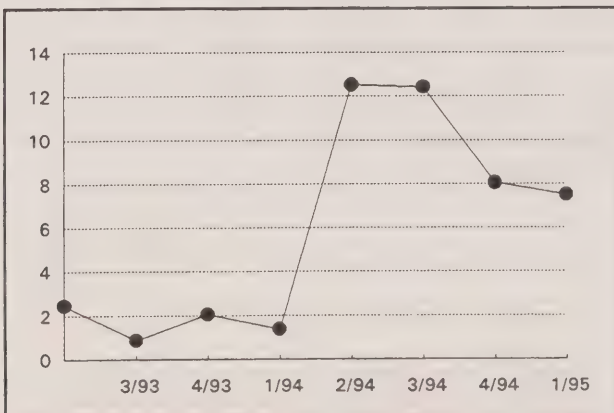


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Salaries in the Business Services group increased marginally this quarter, at a rate even lower than the unimpressive economy average. Computer and related services was the only industry in which there were considerable salary gains. Salaries have been increasing steadily in this industry for the last few years. Employees in accounting and bookkeeping services faced sizable decreases in salary for the second consecutive quarter, while the sharp reduction in salary in the advertising services industry followed two quarters of substantial increases. The industry remains, however, well above the low it hit in the earlier part of last year. Small increases in salary were observed in architectural, engineering and other technical services and in offices of lawyers and notaries.

The loss in purchasing power as a result of the group's poor salary performance was further worsened by the increase in the consumer price index. Only salaried employees in the computer and related services industry managed to improve their purchasing power this quarter. The other industries faced a reduction in purchasing power, regardless of whether or not they had nominal salary increases.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

Les salaires dans le secteur des services aux entreprises ont connu une croissance marginale au cours du trimestre, à un taux encore plus faible que celui, peu impressionnant, de la moyenne de l'économie. Les services informatiques et les services connexes ont été la seule branche dans laquelle il y a eu des gains de rémunération considérables. Les salaires ont augmenté constamment dans cette branche, ces dernières années. Les employés des services de comptabilité et de tenue de livres ont connu des diminutions de salaires considérables pour le deuxième trimestre consécutif, tandis que la forte baisse des salaires dans la branche des services de publicité faisait suite à deux trimestres d'augmentations substantielles. Cependant, cette branche demeure bien au-dessus du creux qu'elle a touché au cours de la première partie de l'année précédente. De faibles augmentations de salaires ont été observées dans les services d'architecture et d'ingénierie et dans les autres services techniques, ainsi que dans les cabinets d'avocats et de notaires.

La perte de pouvoir d'achat qui a résulté de la faible performance du secteur, pour ce qui est des salaires, a été aggravée encore plus par l'augmentation de l'indice des prix à la consommation. Seuls les salariés de la branche des services informatiques et des services connexes ont réussi à améliorer leur pouvoir d'achat au cours du trimestre. Les autres branches ont connu une réduction de pouvoir d'achat, peu importe si les salariés avaient reçu ou non des augmentations de salaires nominales.

* Il s'agit ici des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, salaires

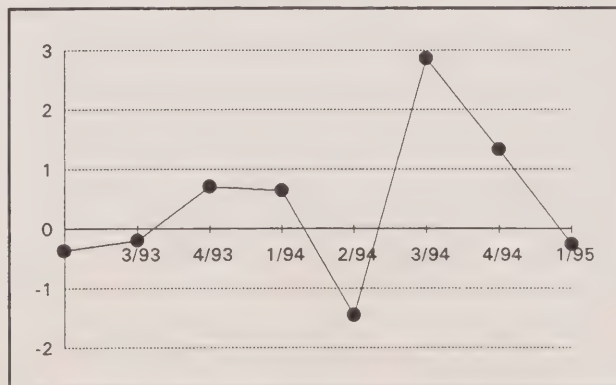
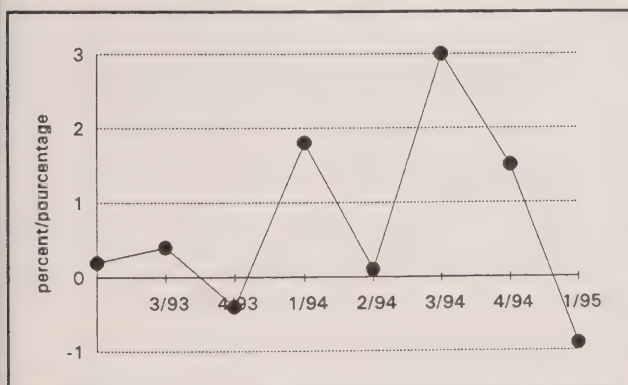
	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	41,929	42,824	42,671	44,223	44,962	46,097	46,772	47,795	Services d'informatique
Accountants	31,744	31,867	32,446	33,436	33,742	35,497	34,845	33,473	Services de comptabilité
Advertising services	36,295	37,105	38,746	37,589	34,907	40,077	42,953	40,963	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	44,940	45,099	45,621	45,483	44,699	45,830	45,775	46,126	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	32,207	32,612	32,042	33,282	34,978	35,662	35,480	35,686	Avocats et notaires
Other services *	25,831	25,041	24,665	24,550	25,272	25,914	26,601	26,559	Autres services *
Total	37,341	37,627	37,662	38,163	38,067	39,420	40,146	40,184	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	-0.1	2.1	-0.4	3.6	1.7	2.5	1.5	2.2	Services d'informatique
Accountants	1.0	0.4	1.8	3.1	0.9	5.2	-1.8	-3.9	Services de comptabilité
Advertising services	-1.2	2.2	4.4	-3.0	-7.1	14.8	7.2	-4.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.9	0.4	1.2	-0.3	-1.7	2.5	-0.1	0.8	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	2.5	1.3	-1.7	3.9	5.1	2.0	-0.5	0.6	Avocats et notaires
Other services	2.3	-3.1	-1.5	-0.5	2.9	2.5	2.7	-0.2	Autres services
Total	0.4	0.8	0.1	1.3	-0.3	3.6	1.8	0.1	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC
Computer services	-0.3	1.7	-0.8	4.2	2.0	2.0	1.1	1.1	Services d'informatique
Accountants	0.9	0.0	1.3	3.6	1.3	4.6	-2.2	-4.9	Services de comptabilité
Advertising services	-1.4	1.8	3.9	-2.5	-6.8	14.2	6.8	-5.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-1.1	-0.1	0.7	0.2	-1.4	2.0	-0.5	-0.3	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	2.3	0.8	-2.2	4.4	5.5	1.4	-0.8	-0.5	Avocats et notaires
Other services	2.1	-3.5	-2.0	0.0	3.3	2.0	2.3	-1.2	Autres services
Total	0.2	0.4	-0.4	1.8	0.1	3.0	1.5	-0.9	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.4	-0.2	0.7	0.6	-1.5	2.9	1.3	-0.3	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C19. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

Graphique C20. Indicateur comparatif



* For all employees

* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Most of the group's GDP (approximately 40%) originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. More than a third originates in other business services and more than one-fifth in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 7%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

Services aux entreprises - PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité (40 % environ) provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Plus d'un tiers du PIB provient d'autres services aux entreprises, et plus d'un cinquième, des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 7 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'œuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.

Output fell somewhat this quarter in business services, following growth throughout 1994. This was the result of a significant loss in output in professional services which outweighed the output gains of the three remaining industries. Computer and related services displayed the largest rate of increase, followed closely by other business services and advertising services.

The growth in output achieved by the group as a whole fell slightly short of the economy average. This reflected the comparatively poor performance of other professional services, as a large portion of the group's output is generated by this industry.

La production a connu une certaine diminution au cours du trimestre dans les services aux entreprises, après la croissance continue de l'année 1994. Cela est attribuable à la perte importante de production subie dans les services professionnels, laquelle a contrebalancé les gains de production des trois autres branches. Les services informatiques et les services connexes ont affiché le taux d'augmentation le plus élevé, suivi de près par les autres services aux entreprises et les services de publicité.

La croissance de la production obtenue par le secteur dans son ensemble s'est située légèrement au-dessous de celle de la moyenne de l'économie. Cela traduisait la faible performance relative des autres services professionnels, puisqu'une grande partie de la production de ce secteur provient de cette branche d'activité.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

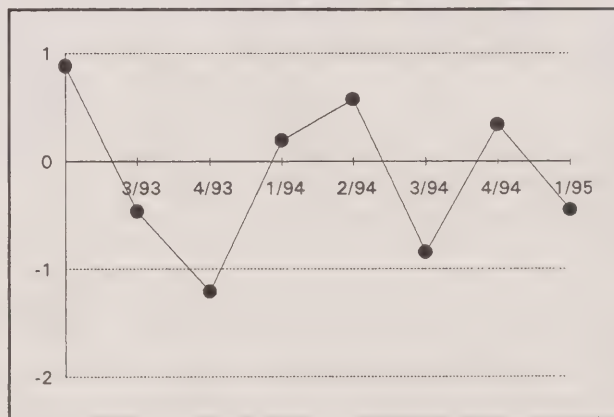
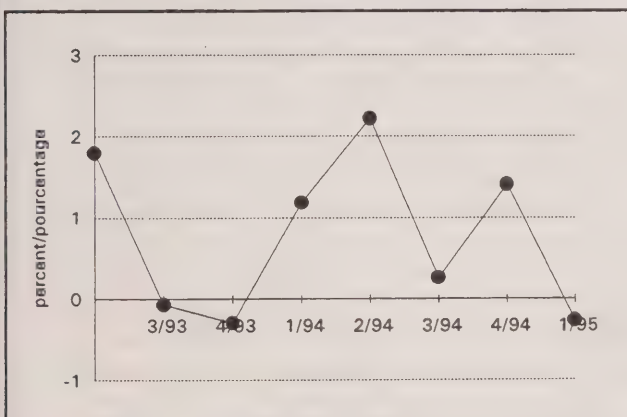
	1993			1994				1995	
	II	III	IV	I	II	III	IV	I	
Value added	millions								Valeur ajoutée
Computer services	4,500	4,526	4,607	4,704	4,869	4,866	4,905	4,960	Services d'informatique
Advertising services	1,043	1,027	1,028	1,004	982	978	1,008	1,014	Services de publicité
Professional services	8,747	8,728	8,618	8,794	8,926	8,888	8,881	8,695	Services professionnels
Other services	7,647	7,640	7,602	7,613	7,829	7,931	8,189	8,251	Autres services
Total	21,937	21,922	21,856	22,115	22,606	22,663	22,983	22,921	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	-0.2	0.6	1.8	2.1	3.5	-0.1	0.8	1.1	Services d'informatique
Advertising services	1.4	-1.5	0.1	-2.3	-2.2	-0.4	3.1	0.6	Services de publicité
Professional services	2.9	-0.2	-1.3	2.0	1.5	-0.4	-0.1	-2.1	Services professionnels
Other services	1.9	-0.1	-0.5	0.1	2.8	1.3	3.3	0.8	Autres services
Total	1.8	-0.1	-0.3	1.2	2.2	0.3	1.4	-0.3	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	-1.1	0.2	0.9	1.1	1.9	-1.2	-0.3	0.9	Services d'informatique
Advertising services	0.4	-1.9	-0.8	-3.3	-3.8	-1.5	2.0	0.4	Services de publicité
Professional services	1.9	-0.6	-2.2	1.1	-0.1	-1.5	-1.1	-2.3	Services professionnels
Other services	1.0	-0.5	-1.4	-0.8	1.2	0.2	2.2	0.6	Autres services
Total	0.9	-0.5	-1.2	0.2	0.6	-0.8	0.3	-0.4	Total

Chart C21. Rates of change, total

Chart C22. Comparative indicator, total

Graphique C21. Taux de variation, total

Graphique C22. Indicateur comparatif, total



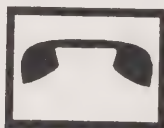


Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

THE DEMAND FOR TELECOMMUNICATION SERVICES

by Dora Mozes and George Sciadas¹
Industry Canada - Statistics Canada

Introduction

Telecommunication services are vital for businesses and individuals. These services connect the suppliers and users of all the information necessary to function in a knowledge-based society. All businesses and individuals use, and increasingly rely upon, such services. The telecommunication industry has increasingly opened up to competition in many countries at a time when technological advances have led to the introduction of new services. A recent OECD study (1995) observes that competition has the potential to benefit users through increased choice, higher quality of services and reduced prices. This raises the question of what is happening to the supply and demand of these services in Canada.

To answer this question, Industry Canada sponsored a survey of selected Business Services industries in 1994. The primary objective of the survey was to gain a better understanding concerning the choice of telecommunication services, the choice of service supplier and the use of these services. A secondary objective was to shed light on the impact these services have on the performance of the firms that use them. The survey focussed on those Business Services that have a strong influence on the flow of information in the economy and included measures of firm size so that observations could be made about the differences between small, medium-sized and large firms in the use of these services.

LA DEMANDE DE SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

par Dora Mozes et George Sciadas¹
Industrie Canada et Statistique Canada

Introduction

Les services de télécommunications sont d'importance vitale pour les particuliers et les entreprises. Ces services mettent en relation les fournisseurs et les utilisateurs de tous les renseignements dont on a besoin pour fonctionner dans une société d'information. Tous les particuliers et les entreprises utilisent ces services et comptent de plus en plus sur eux. L'industrie des télécommunications s'est de plus en plus ouverte à la concurrence dans de nombreux pays à un moment où les progrès technologiques ont amené l'introduction de nouveaux services. Dans une récente étude de l'OCDE (1995), on fait observer que la concurrence peut profiter aux utilisateurs en leur offrant un plus grand choix, des services de meilleure qualité et des prix réduits. Cela soulève la question de savoir ce qui arrive à l'offre et à la demande de ces services au Canada.

Pour répondre à cette question, Industrie Canada a parrainé, en 1994, une enquête sur certaines branches du secteur des services aux entreprises. Le principal objectif de cette enquête était d'obtenir une meilleure compréhension du choix des services de télécommunications, du choix du fournisseur de ces services et de leur utilisation. Un objectif secondaire consistait à mettre en lumière les effets de ces services sur la performance de l'entreprise qui les utilise. L'enquête portait sur les services aux entreprises qui influent beaucoup sur la circulation de l'information dans l'économie et l'on y avait inclus des mesures de la taille des entreprises afin de pouvoir formuler des observations sur les différences qui existent entre les petites, les moyennes et les grandes entreprises, quant à l'utilisation de ces services.

¹ The paper benefited greatly from comments by Larry Shaw, Len St-Aubin, Les Arany, Doug MacEwen, Murray Fyfe of Industry Canada and Fred Gault and Elaine Wilson of Statistics Canada.

¹ Au cours de la rédaction du présent document, nous avons profité énormément des commentaires de Larry Shaw, de Len St-Aubin, de Les Arany, de Doug MacEwen, de Murray Fyfe d'Industrie Canada et de Fred Gault et Elaine Wilson de Statistique Canada.

This article presents the results of the survey. It consists of three parts. Part 1 provides background information on industry regulation and recent changes in the industry. Part 2 presents and analyzes the survey findings. Part 3 offers conclusions and addresses future considerations. Methodological notes are also provided, and a glossary of terms is appended.

Part 1: Regulation and Change

Canada has taken an incremental approach to opening the telecommunication services market to competition. A landmark regulatory decision in this regard came in June 1992 when the federal regulator, the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC), eliminated one of the oldest monopolies in Canada and approved competition in the provision of business and residential public long-distance voice telephone services in most areas of Quebec, Ontario, British Columbia and the Maritime provinces (CRTC 1992). A similar decision now applies to Alberta and Manitoba. The only province where such competition is not permitted yet is Saskatchewan.² The CRTC also extended its existing rules on resale and sharing of telecommunication services so as to make them similar in these provinces (CRTC 1992). However, it was only in 1994 that "equal ease of access" was made widely available. Prior to this, customers had to dial up to 17 more digits if they chose an alternative long-distance service supplier. Equal access made it possible for customers to dial their long-distance calls in the same way, regardless of the service supplier they chose. This made changing of long-distance suppliers more appealing to both business and residential customers and intensified the competition.

The new reality is one of rivalry for market shares among service suppliers. Competition for the telephone companies has come from both facilities-based carriers³ and resellers. Resellers lease the usage of trunk lines at bulk for discount

Le présent article expose les résultats de l'enquête. Il consiste en trois parties. La partie 1 fournit des renseignements de base sur la réglementation de cette branche d'activité et sur les changements récents qui y sont survenus. La partie 2 présente et analyse les résultats de l'enquête. La partie 3 formule des conclusions et aborde des considérations futures. Des notes concernant la méthodologie sont aussi fournies et un glossaire est joint au document.

Partie 1: Réglementation et changement

Le Canada a adopté une approche graduelle de l'ouverture à la concurrence du marché des services de télécommunications. Une décision marquante en matière de réglementation à ce sujet a été rendue en juin 1992, lorsque l'organisme de réglementation fédéral, le Conseil de la radio-télévision canadienne (CRTC), a mis fin à l'un des plus anciens monopoles du Canada et a approuvé la concurrence dans la prestation des services téléphoniques interurbains publics de résidence et d'affaires, dans la plupart des régions du Québec, de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et des provinces Maritimes (CRTC 1992). Une décision semblable s'applique maintenant à l'Alberta et au Manitoba. La seule province où une telle concurrence n'est pas encore permise est la Saskatchewan.² Le CRTC a aussi élargi ses règles existantes concernant la revente et l'utilisation en commun des services de télécommunications de façon à les rendre semblables à celles de ces provinces (CRTC 1992). Cependant, ce n'est qu'en 1994 que la «facilité d'accès égale» a été généralisée. Avant cela, les clients devaient composer jusqu'à 17 chiffres de plus s'ils choisissaient un autre fournisseur de services téléphoniques interurbains. L'accès égal a permis aux clients de composer leurs appels interurbains de la même façon, sans se soucier du fournisseur de services qu'ils avaient choisi. Cela a rendu le changement de fournisseur de services téléphoniques interurbains plus attrayant pour les clients de résidence et d'affaires et a intensifié la concurrence.

La nouvelle réalité consiste dans une lutte pour l'obtention de parts du marché entre les fournisseurs de services. Dans le cas des compagnies de téléphone, la concurrence est venue à la fois des revendeurs et des entreprises de télécommunications possédant leurs propres installations.³

² SaskTel has been exempted from federal regulations until 1997.

³ According to the Telecommunications Act (1993), a "transmission facility" means any wire, cable, radio, optical or other electromagnetic system, or any similar technical system, for the transmission of intelligence between network termination points, with the exception of the switching of telecommunications, the input, capture, storage, organization, modification, retrieval, output or other processing of intelligence or control of the speed, code, protocol, content, format, routing or similar aspects of the transmission of intelligence.

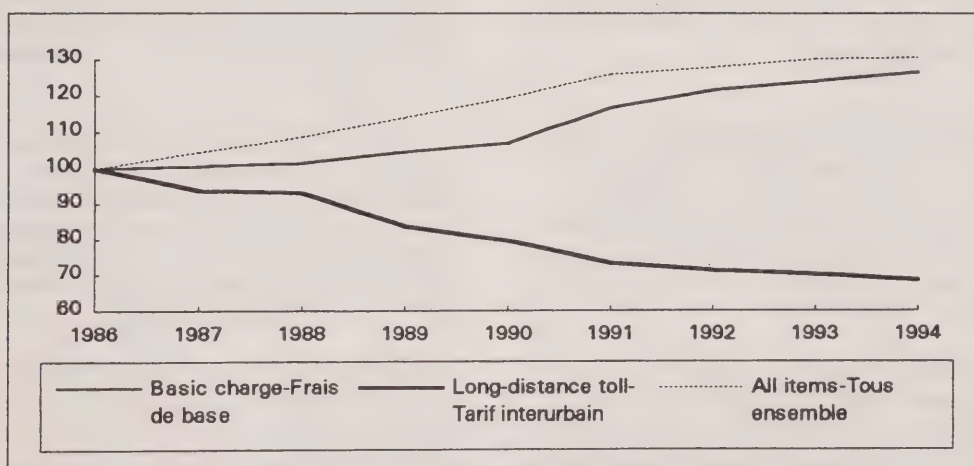
² SaskTel a été exemptée de l'application des règlements fédéraux jusqu'en 1997.

³ Dans la Loi de 1993 sur les télécommunications, une installation de transmission est définie comme suit: «installation de transmission» Tout système électromagnétique - notamment fil, câble ou système radio ou optique - ou tout autre procédé technique pour la transmission d'information entre des points d'arrivée du réseau, à l'exception des appareils effectuant la commutation des télécommunications, la saisie, la réception, la mise en mémoire, le classement, la modification, la récupération, la sortie ou tout autre traitement de l'information ou la commande de la vitesse, du code, du protocole, du contenu, de la forme, de l'acheminement ou d'autres aspects semblables de la transmission de l'information.

rates and retail them. As they need a critical mass of customers, newcomers try to create new demand, as well as to attract business away from telephone companies. The main strategy used by alternative suppliers has been to offer as low a price as possible. Substantial reductions have therefore been realized. Numerous types of bulk discount long-distance services for businesses have been introduced. There have also been reductions in residential long-distance rates. At the same time, telephone companies emphasize the range and quality of their services.

Alternative suppliers have made headway in capturing a market share faster than initially envisaged in 1992. The same is true for the speed at which prices of various long-distance telecommunication services have decreased. It is estimated that about 150 competitors, most of which are resellers, have by now captured more than 10% of the \$8 billion long-distance market from the telephone companies (Industry Canada 1994). Substantial price decreases are continuing, as can be seen from Chart 1 which shows the Consumer Price Index (CPI) for local and long-distance calls.

CHART 1. CPI for telephone calls



How many of the newer entrants will manage to establish market niches for themselves in the telecommunication market remains to be seen. However, competition in long-distance services has proven largely beneficial to users, who now enjoy wider choice and lower long-distance prices.

Les revendeurs paient des frais de location pour l'utilisation en vrac de lignes interurbaines, à des tarifs réduits, et ils vendent le service téléphonique au détail. Étant donné qu'ils ont besoin d'une masse critique de clients, les nouveaux venus s'efforcent de créer une nouvelle demande et de persuader les entreprises d'abandonner les compagnies de téléphone. La principale stratégie utilisée par les fournisseurs de remplacement a consisté à offrir le plus bas prix possible. Des réductions substantielles ont donc été obtenues. De nombreux types de services téléphoniques interurbains à tarif dégressif sur le volume ont été introduits à l'intention des entreprises. Il y a aussi eu des réductions des tarifs des appels interurbains de résidence. En même temps, les compagnies de téléphone mettaient l'accent sur la gamme plus large et la qualité de leurs services.

Les fournisseurs de remplacement ont réussi à accaparer une part du marché plus rapidement qu'on ne l'avait prévu à l'origine, en 1992. Il en a été de même pour la rapidité avec laquelle les prix des différents services de télécommunications interurbaines ont diminué. On estime qu'environ 150 concurrents, dont la plupart sont des revendeurs, ont maintenant enlevé plus de 10 % du marché interurbain de 8 milliards de dollars aux compagnies de téléphone (Industrie Canada 1994). Les diminutions de prix substantielles continuent, comme on peut le voir au graphique 1, lequel montre l'indice des prix à la consommation (IPC) des appels locaux et interurbains.

GRAPHIQUE 1. IPC des appels téléphoniques

Il reste à voir combien des derniers entrants réussiront à trouver des créneaux sur le marché des télécommunications. Néanmoins, la concurrence dans les services interurbains s'est révélée très avantageuse pour les utilisateurs, lesquels profitent maintenant d'un plus grand choix et de tarifs interurbains réduits.

These developments have effects on residential and commercial users of telecommunication services. It is recognized that use of such services affects businesses in many ways, from dealing with clients and suppliers to realizing internal efficiencies. Increased choice and lower prices are affecting their mix of services and changing the timing of usage. Is there a productivity gain to be made? Companies can certainly improve their productivity by encouraging their customers to behave in more productive ways, such as changing the timing of their demand (Lovelock 1990).

Purchasing decisions rely heavily on prices. However, consumers also want the highest possible quality of service. Indeed, this factor can dominate their final purchasing decision, especially if there are many service suppliers offering services at about the same price. Customer satisfaction with the quality of service is, therefore, an essential consideration for telecommunication service suppliers.

Quality of telecommunication services indicators have been used by the CRTC for regulatory purposes from the time of local monopolies. These quality of service measures, however, were supplier-based. They were provided by the telephone companies and were meant to guarantee operating standards, such as the time taken to provide service to subscribers or the percentage of repairs made to subscriber lines. Today, there is need for user-defined indicators. Such an approach is based on the premise that "...quality lies in the eyes of the beholder and that the consumer equates quality with maximum satisfaction" (Garvin 1988).

Key to developing user-defined indicators is the development of a list of services currently supplied which is recognizable to users, as well as accompanying definitions. In developing such a list of services, supplementary as opposed to core services are more significant, as that is where there is more competition.

Telecommunication suppliers have a greater incentive than ever before to know their users, for positioning strategies. Residential and commercial markets are different, and industries have different service requirements. As well, firms of varying sizes and usage characteristics must be addressed differently. Information on these differences is essential to understanding and serving the needs of diverse market segments.

Ces faits nouveaux ont des répercussions sur les utilisateurs de résidence et d'affaires des services de télécommunications. Il est reconnu que l'utilisation de ces services influe de maintes façons sur les entreprises depuis leur rapports avec les clients et les fournisseurs jusqu'à l'amélioration des rendements internes. Un plus grand choix et des prix réduits influent sur la combinaison de services et changent les heures d'utilisation. Est-il possible d'obtenir un gain de productivité? Les entreprises peuvent certainement améliorer leur productivité en encourageant leurs clients à se comporter de façon plus productive, par exemple, en changeant leurs heures de demande (Lovelock 1990).

Les décisions d'achat dépendent énormément des prix. Cependant, les consommateurs désirent aussi obtenir la qualité de service la plus élevée possible. En fait, ce facteur peut être prédominant dans leur décision d'achat définitive, surtout s'il existe de nombreux fournisseurs de services qui offrent des services à peu près au même prix. La satisfaction des clients quant à la qualité du service est, par conséquent, une considération essentielle pour les fournisseurs de services de télécommunications.

Des indicateurs de la qualité des services de télécommunications ont été utilisés par le CRTC aux fins de réglementation depuis l'époque des monopoles locaux. Cependant, ces mesures de la qualité du service étaient basées sur les fournisseurs. Elles étaient fournies par les compagnies de téléphone et elles étaient destinées à assurer le respect des normes d'exploitation, telles que le temps mis à fournir le service aux abonnés ou le pourcentage des réparations faites à leurs lignes téléphoniques. De nos jours, il existe un besoin d'indicateurs définis par les utilisateurs. Une telle approche est fondée sur l'hypothèse selon laquelle «...la qualité consiste dans l'appréciation faite par le spectateur et le consommateur l'assimile à la satisfaction maximale» (Garvin 1988).

La clé de l'élaboration d'indicateurs définis par les utilisateurs réside dans l'établissement d'une liste des services fournis actuellement que les utilisateurs peuvent reconnaître et des définitions connexes. Aux fins de l'élaboration d'une telle liste des services, les services supplémentaires sont plus importants que les services de base, car c'est là que la concurrence est la plus vive.

Les fournisseurs de services de télécommunications ont un motif plus puissant que jamais auparavant de connaître leurs utilisateurs afin d'élaborer leurs stratégies de positionnement. Les marchés de résidence et d'affaires sont différents et les branches d'activité ont des besoins de services différents. En outre, les entreprises ayant des tailles et des caractéristiques d'utilisation différentes doivent être traitées différemment. Les renseignements concernant les différences sont essentiels pour comprendre les besoins des secteurs variés du marché et pour y répondre.

Part 2: Use of Telecommunication Services by Business Services

Business Services firms supply primarily other businesses rather than consumers.

Virtually all firms use telecommunication services in their business. Usage of specific services and overall spending depend on the line of business and the size of the firm.

2.1 Spending

Most firms surveyed spend less than \$1,000 per month on telecommunication services. This applied to about two-thirds of the small firms.⁴ However, spending increases significantly with size. Almost half of the large firms spend more than \$10,000 per month. Moreover, there is variation in the monthly bills of firms in different industries. Most notably, firms in computer services spend considerably more than firms in the other Business Services industries. Only a third of computer services firms spend less than \$1,000 per month. Of the large firms in computer services, more than half spend in excess of \$10,000. In fact, 13% of these large firms have monthly bills in excess of \$50,000. Figures are shown in Table 1.

TABLE 1. Monthly spending on telecom services, by industry

	<\$1,000	\$1,000-\$10,000	>\$10,000	Total
% of firms - % des entreprises				
Employment agencies and personnel suppliers - Agences d'emploi et fournisseurs de personnel	62	37	2	100
Computer services - Services informatiques	33	51	17	100
Advertising services - Services de publicité	54	43	3	100
Engineering and architectural - Ingénierie et architecture	66	30	5	100
Other business services - Autres services aux entreprises	61	32	7	100
Total	58	36	7	100
Small - Petites	64	32	4	100
Medium - Moyennes	23	64	13	100
Large - Grandes	7	48	45	100

⁴ See the Methodology Box for the categorization of firms as small, medium and large.

Partie 2: Utilisation des services de télécommunication par les maisons de services aux entreprises

Les maisons de services aux entreprises offrent leurs services surtout aux autres entreprises plutôt qu'aux consommateurs.

Presque toutes les maisons utilisent des services de télécommunications dans leurs affaires. L'utilisation des services particuliers et la dépense globale dépendent du genre d'affaires et de la taille de la maison.

2.1 Dépenses

La plupart des maisons visées par l'enquête dépensent moins de 1 000 \$ par mois pour les services de télécommunications. C'est le cas de près des deux tiers des petites maisons.⁴ Cependant, les dépenses augmentent considérablement avec la taille. Près de la moitié des grandes maisons dépensent plus de 10 000 \$ par mois. En outre, il existe une différence entre les factures mensuelles des maisons des différentes branches. Fait des plus remarquables, les maisons de services informatiques dépensent beaucoup plus que celles des autres branches des services aux entreprises. Seulement le tiers de ces maisons dépensent moins de 1 000 \$ par mois. Sur les grandes maisons de cette branche, plus de la moitié dépensent plus de 10 000 \$. En fait, 13 % de ces grandes maisons ont des factures mensuelles excédant 50 000 \$. Les chiffres sont présentés au tableau 1.

TABLEAU 1. Dépenses mensuelles pour les services de télécommunications, par branch d'activité

	<\$1,000	\$1,000-\$10,000	>\$10,000	Total
% of firms - % des entreprises				
Employment agencies and personnel suppliers - Agences d'emploi et fournisseurs de personnel	62	37	2	100
Computer services - Services informatiques	33	51	17	100
Advertising services - Services de publicité	54	43	3	100
Engineering and architectural - Ingénierie et architecture	66	30	5	100
Other business services - Autres services aux entreprises	61	32	7	100
Total	58	36	7	100
Small - Petites	64	32	4	100
Medium - Moyennes	23	64	13	100
Large - Grandes	7	48	45	100

⁴ On trouvera à la section de la Méthodologie les critères de classement des maisons dans les catégories petites, moyennes et grandes.

Methodology

A survey on the demand for telecommunication services by Business Services firms was conducted in 1994 to acquire indicators on the diffusion and usage of these services that would reflect the opening up of competition in the industry. The survey was developed jointly by Statistics Canada and Industry Canada, with the co-operation of service suppliers and user associations, which provided input for the production of a list of selected services and their related definitions. The survey was conducted by means of a self-administered questionnaire and follow-up telephone calls.

It was assumed that all businesses subscribe to basic local telephone service. Therefore, this core service, together with related optional features such as call waiting, offered exclusively by traditional telephone companies, was excluded.

The frame for the survey was provided by the Services, Science and Technology Division and contained incorporated firms with a historical annual revenues exceeding \$250,000. Firms in accounting and bookkeeping services (SIC 773), offices of lawyers and notaries (SIC 776), and management consultants (SIC 777) were excluded from the frame. The frame was stratified by industry and firm size and independent samples were drawn from each stratum.

Industries were defined at the 3-digit 1980 SIC level. Firm-size groups were defined as follows: small, firms with annual revenues of \$250,000- <\$2,000,000; medium, \$2,000,000- <\$5,000,000; and large, >\$5,000,000. The response rate for the survey was 72%. The results are based on data from the 720 responding firms, weighted to reflect the entire universe.

For estimates of the percentage of firms that possess some characteristic (for example, the percentage of firms with a private communications network), the estimates for all firms have a margin of error within $\pm 5\%$. Estimates for all firms within a particular size group have a margin of error within $\pm 6\%$. For estimates by industry, the margin of error for estimates for all firms within an industry is generally within $\pm 10\%$. The margin of error for estimates for firms within a particular size group and industry is generally within $\pm 12\%$, although for certain industry and size group combinations the margin of error can be as high as $\pm 19\%$. All margin of error figures are at the 95% confidence level (i.e., 19 times out of 20).

Méthodologie

En 1994, on a mené une enquête sur la demande de services de télécommunications provenant des maisons de services aux entreprises, afin d'obtenir des indicateurs de la diffusion et de l'utilisation de ces services qui traduiraient l'ouverture à la concurrence dans cette branche d'activité. L'enquête a été élaborée conjointement par Statistique Canada et Industrie Canada, avec la collaboration des fournisseurs de services et des associations d'utilisateurs, lesquels ont fourni les données servant à produire une liste de services choisis et leurs définitions connexes. L'enquête a été effectuée au moyen d'un questionnaire à remplir soi-même et d'appels téléphoniques de suivi.

On a supposé que toutes les entreprises sont abonnées au service téléphonique local de base. Par conséquent, ce service central, ainsi que ses caractéristiques optionnelles connexes, tels que l'appel en attente, offerts exclusivement par les compagnies de téléphone traditionnelles, a été exclu.

Le cadre de l'enquête, qui a été fourni par la Division des services, des sciences et de la technologie, était constitué des entreprises incorporées ayant des revenus annuels excédant 250 000 \$ sur une base historique. Les entreprises de services de comptabilité et de tenue de livre (CTI 773), les cabinets d'avocats et les notaires (CTI 776) et les conseillers en gestion (CTI 777) ont été exclus du cadre de l'Enquête. Une stratification selon la branche d'activité et la taille d'entreprise a été utilisée. Des échantillons indépendants ont été tirés de chacune des strates.

On a utilisé les branches d'activité du niveau à trois chiffres de la CTI. Les regroupements d'entreprises selon la taille ont été définis comme suit: petites, entreprises ayant des recettes annuelles entre 250 000 \$ et <2 000 000 \$; moyennes, entre 2 000 000 \$ et <5 000 000 \$; et grandes, plus de >5 000 000 \$. Le taux de réponse pour l'Enquête a été de 72 %. Les résultats sont fondés sur les données en provenance des 720 entreprises répondantes et pondérés pour représenter l'univers complet.

Pour les estimations en pourcentage des entreprises possédant certaines caractéristiques, comme le pourcentage des entreprises possédant un réseau de communication privé, les marges d'erreur sur l'ensemble des entreprises s'élèvent à $\pm 5\%$. Les estimations pour l'ensemble des firmes appartenant à chacune des tranches de taille ont une marge d'erreur de $\pm 6\%$. Pour les estimations par branches d'activité, les marges d'erreurs portant sur l'ensemble des firmes appartenant à une branche particulière s'élèvent généralement à $\pm 10\%$. Les marges d'erreurs pour les entreprises appartenant à une combinaison de taille et de branche d'activité se situent généralement à $\pm 12\%$, bien que pour certaines combinaisons de taille et de branche d'activité la marge d'erreur peut aller jusqu'à $\pm 19\%$. Toutes les marges d'erreurs sont situées dans l'intervalle de confiance de 95 % (i.e. 19 fois sur 20).

Spending on telecommunication services must also be looked at against overall expenses to determine its relative magnitude. For two-thirds of all firms, spending on these services represents less than 5% of total expenses, which is also the case for small and medium-sized firms. Relative spending also increases with size, but to a lesser extent than absolute amounts. For one-quarter of large firms, spending on telecommunication services represents more than 10% of their total expenses -- double the average. Variations by industry are not as pronounced as they are in absolute amounts. However, a more detailed examination of the data reveals that, among large computer services firms, only 30% spend less than 5% of their total expenses on telecommunication services, while a substantial 22% spend more than 20%. Figures are shown in Table 2.

TABLE 2. Relative monthly spending on telecom services, by industry

	<5%	5%-10%	>10%	Total
% of total expenses - % de dépenses totales				
Employment agencies and personnel suppliers - Agences d'emploi et fournisseurs de personnel	73	14	13	100
Computer services - Services informatiques	62	20	18	100
Advertising services - Services de publicité	67	20	13	100
Engineering and architectural - Ingénierie et architecture	69	24	7	100
Other business services - Autres services aux entreprises	64	19	17	100
Total	66	21	13	100
Small - Petites	67	21	12	100
Medium - Moyennes	67	19	14	100
Large - Grandes	51	24	25	100

2.2 Choice of services

Telecommunication services include all voice, data, text, image (and full-motion video) and sound carried on telecommunication facilities and networks.

What telecommunication services do Business Services actually use? The analysis in this section provides indicators for their choice of service. The findings are presented by frequency of use, firm size and industry.

Les dépenses pour les services de télécommunications doivent également être examinées par rapport aux dépenses globales pour déterminer leur importance relative. Pour les deux tiers de toutes les entreprises, les dépenses pour ces services représentent moins de 5 % des dépenses totales, ce qui est aussi le cas des petites et moyennes entreprises. Les dépenses relatives augmentent également avec la taille mais cela, dans une moindre mesure que les montants absolus. Pour le quart des grandes entreprises, les dépenses pour les services de télécommunications représentent plus de 10 % de leurs dépenses totales -- soit le double de la moyenne. Les différences selon les branches d'activité ne sont pas aussi prononcées qu'elles le sont en montants absolus. Cependant, un examen plus détaillé des données révèle que, parmi les grandes maisons de services informatiques, seulement 30 % consacrent moins de 5 % de leurs dépenses totales aux services de télécommunications, tandis que la proportion importante de 22 % y consacrent plus de 20 %. Les chiffres sont présentés au tableau 2.

TABLEAU 2. Dépenses mensuelles respectives pour les services de télécommunications, par branche d'activité

2.2 Choix des services

Les services de télécommunications comprennent l'ensemble que constituent la voix, les données, les textes, les images (et les images vidéo animées) et les sons transmis par les installations et les réseaux de télécommunications.

Quels sont, en fait, les services de télécommunications utilisés par les maisons de services aux entreprises? L'analyse de la présente section fournit des indicateurs quant à leur choix de services. Les conclusions sont présentées selon la fréquence d'utilisation, la taille de la maison et la branche d'activité.

Facsimile services are by far the most frequently used. About three-quarters of firms use them all the time, whereas only a minuscule portion of firms never uses them. It is evident that facsimile services have become indispensable in doing business. Other widely used services include long-distance telephone calls, both regular and discount. Nine in ten firms use regular long-distance services, and a quarter of all firms do not use discount long-distance services. This may reflect the small size of many firms in Business Services (Sciadas 1994), which may not be aware of the full advantages of discount long-distance services. More than half of the firms do not use 800 numbers and only a fraction uses them consistently, although this service was introduced several years ago. This could be partly explained by the fact that 800 numbers are not yet always portable among provinces. On the other hand, about one in five businesses -- chiefly those in computer services -- have started using the Internet, at least occasionally, despite the relatively recent introduction of this service. Cellular radio-telephone is also used extensively, while one in four firms use paging services. While almost half of the firms use some teleconferencing, video conferencing is rarely used. The list of services and their frequency of use are presented in Table 3.

Les services de télécopie sont de loin ceux utilisés le plus souvent. Près des trois quarts des maisons les utilisent continuellement, tandis que seulement un nombre infime de celles-ci ne les utilisent jamais. Il est manifeste que les services de télécopie sont devenus indispensables dans la conduite des affaires. Parmi les autres services largement utilisés, il faut mentionner les services téléphoniques interurbains, ordinaires et à rabais. Neuf maisons sur dix utilisent les services interurbains ordinaires et le quart de toutes les maisons n'utilisent pas de services interurbains à rabais. Cela peut traduire la petite taille de nombreuses maisons du secteur de services aux entreprises (Sciadas 1994), lesquelles ne connaissent peut-être pas tous les avantages offerts par les services interurbains à rabais. Plus de la moitié des maisons n'utilisent pas de numéros 800 et seulement un petit nombre de celles-ci les utilisent régulièrement, bien que ce service ait été introduit il y a plusieurs années. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que les numéros 800 ne sont pas encore toujours transférables entre les provinces. D'autre part, environ une maison sur cinq -- surtout celles des services informatiques -- ont commencé à utiliser l'Internet, au moins à l'occasion, malgré l'introduction relativement récente de ce service. Les radios-téléphones cellulaires sont aussi utilisés considérablement, tandis qu'une maison sur quatre utilise les services de radiomessagerie. Bien que près de la moitié des maisons utilisent la téléconférence dans une certaine mesure, on utilise rarement la vidéoconférence. La liste des services et leur fréquence d'utilisation sont présentées au tableau 3.

TABLE 3. Frequency of use, by type of telecom service

TABEAU 3. Fréquence d'utilisation, par type de service de télécommunications

	Not at all Pas du tout	Occasionally À l'occasion	All the time Continuellement	Total
% of firms - % des entreprises				
Long distance voice services - Services téléphoniques interurbains				
Regular long distance - Interurbain ordinaire	11	47	41	100
Discount long distance - Interurbain à rabais	23	35	42	100
800 service - service 800	53	33	14	100
Debit and calling cards - Carte de débit et carte d'appel	30	59	11	100
Radio/mobile services - Services radio/mobiles				
Cellular - Téléphone cellulaire	28	43	29	100
Paging - Radiomessagerie	75	15	10	100
Other mobile radio - Autre service mobile	88	10	3	100
Other services - Autres services				
Facsimile - Télécopie	2	25	73	100
Data transmission - Transmission de données	45	36	19	100
Voice mail - Audiomessagerie	72	15	13	100
Electronic text messages - Courrier électronique	74	19	7	100
Teleconferencing - Téléconférence	53	45	2	100
Video conferencing - Vidéoconférence	97	3	-	100
Internet	81	16	3	100

Generally, the use of services changes with firm size. Interestingly, the jump occurs between small and medium-sized firms. Not much difference is observed between medium-sized and large firms. This may suggest some critical scale elasticity, beyond which usage of services is stabilized. Use of facsimile, data transmission, voice mail, electronic text messages and, to a lesser extent, 800 numbers and debit and calling cards increases with firm size. The largest incremental change from small to large firms is observed in discount long-distance services. This is consistent with the expenditures of medium-sized and large firms on long-distance services. These firms generate more traffic and are more likely to acquire bulk discount rates. It may also indicate that medium-sized and large firms have been targeted more as potential customers by service suppliers. Firm size appears to have much less of an effect on radio/mobile services. Table 4 summarizes the findings.

D'une façon générale, l'utilisation des services change avec la taille de la maison. Fait intéressant, le saut se produit des petites aux moyennes entreprises. On n'observe pas beaucoup de différence entre les moyennes et grandes maisons. Cela peut indiquer une certaine élasticité d'échelle critique, au-delà de laquelle l'utilisation des services se stabilise. L'utilisation de la télécopie, de la transmission de données, de l'audiomessagerie, du courrier électronique et, dans une moindre mesure, des numéros 800 et des cartes de débit et cartes d'appel augmente avec la taille de la maison. La plus grande différence entre les petites et les grandes maisons s'observe dans les services interurbains à rabais. Cela concorde avec les dépenses des moyennes et grandes maisons pour les services interurbains. Ces maisons produisent plus de trafic et sont plus susceptibles de profiter des tarifs dégressifs sur le volume. Cela peut aussi indiquer que les moyennes et grandes maisons ont été ciblées davantage comme clients éventuels par les fournisseurs de services. La taille de la maison semble avoir beaucoup moins d'effets sur les services radio/mobiles. Le tableau 4 résume les conclusions.

TABLE 4. Use of telecom services, by firm size

TABLEAU 4. Utilisation des services de télécommunications, par taille d'entreprise

	Small Petites	Medium Moyennes	Large Grandes	Total
% of firms using services all the time % des entreprises utilisant les services continuellement				
Long distance voice services - Services téléphoniques interurbains				
Regular long distance - Interurbain ordinaire	41	48	38	41
Discount long distance - Interurbain à rabais	39	61	64	42
800 service - service 800	13	21	20	14
Debit and calling cards - Carte de débit et carte d'appel	10	20	24	11
Radio/mobile services - Services radio/mobiles				
Cellular - Téléphone cellulaire	28	36	32	29
Paging - Radiomessagerie	10	12	14	10
Other mobile radio - Autre service mobile	2	6	7	3
Other services - Autres services				
Facsimile - Télécopie	70	87	88	73
Data transmission - Transmission de données	16	29	39	19
Voice mail - Audiomessagerie	11	16	30	13
Electronic text messages - Courrier électronique	5	16	25	7
Teleconferencing - Téléconférence	1	6	5	2
Video conferencing - Vidéoconférence	-	-	-	-
Internet	2	6	5	3

Considerable variation can also be found in the use of telecommunication services by different industries. Firms in computer services exhibit quite different practices. They make much greater use of discount long-distance services and, because of the nature of their business, data transmission, electronic text messages and the Internet. One-quarter of computer services firms use the 800 service, a much higher proportion than the average. At the same time, they use fewer facsimile and radio/mobile services than other industries in the group. A complete picture is presented in Table 5.

On peut aussi constater une différence considérable dans l'utilisation des services de télécommunications par les différentes branches d'activité. Les maisons de services informatiques présentent des pratiques tout à fait différentes. Elles utilisent beaucoup plus les services interurbains à rabais et, en raison de la nature de leurs affaires, la transmission de données, le courrier électronique et l'Internet. Le quart des maisons de services informatiques utilisent le service 800, soit une proportion bien supérieure à la moyenne. Cependant, elles utilisent moins la télécopie et les services radio/mobiles que les autres branches du secteur. Le tableau 5 présente un portrait plus complet.

TABLE 5. Use of telecom services, by industry

TABLEAU 5. Utilisation des services de télécommunications, par branche d'activité

	Employment agencies	Computer services	Advertising services	Architectural and engineering services	Other services	Total
	Agences d'emploi	Services informatiques	Services de publicité	Services d'architecture et ingénierie	Autres services	
% of firms using services all the time						
% des entreprises utilisant les services continuellement						
Long distance voice services - Services téléphoniques interurbains						
Regular long distance - Interurbain ordinaire	23	46	38	46	41	41
Discount long distance - Interurbain à rabais	33	58	43	44	35	42
800 service - service 800	9	25	19	8	14	14
Debit and calling cards - Carte de débit et carte d'appel	6	18	8	15	7	11
Radio/mobile services - Services radio/mobiles						
Cellular - Téléphone cellulaire	23	20	32	30	31	29
Paging - Radiomessagerie	16	12	2	6	17	10
Other mobile radio - Autre service mobile	7	3	2	3	3	3
Other services - Autres services						
Facsimile - Télécopie	70	65	77	77	70	73
Data transmission - Transmission de données	8	42	15	9	23	19
Voice mail - Audiomessagerie	18	25	21	7	9	13
Electronic text messages - Courrier électronique	2	23	11	4	3	7
Teleconferencing - Téléconférence	-	5	3	1	1	2
Video conferencing - Vidéoconférence	-	-	2	-	-	-
Internet	1	9	2	2	2	3

2.3 Destination of calls

Firms in Business Services reported that, on average, 65% of the telecommunication services they use are for local transmissions, while 35% are for long-distance. Several factors may lie behind this distribution, including the number of locations a company has and its export orientation. One-third of all respondent firms operate in more than one location. This proportion increases to almost 80% for large computer services firms. In general, the proportion of long-distance calls outside Canada is at least equal to the proportion of the firms' exports. Among computer services firms, about 15% generate more than half their revenues from exports. Firms in advertising services and engineering, architectural and other scientific and technical services have the same 65% local and 35% long-distance distribution of calls, while for employment agencies and personnel suppliers the distribution leans more towards local calls because of the more localized markets they serve. For firms in computer services, by contrast, the use of telecommunication services is distributed almost equally between local and long-distance transmissions.

There is a strong correlation between firm size and use of long-distance transmissions. The proportion of long-distance calls increases from one-third for small firms to more than half for larger ones in advertising services and engineering, architectural and other scientific and technical services. In fact, large firms in these industries spend more on long-distance than on local transmissions or an equal amount. Firm size seems to have little effect on the proportion of local and long-distance transmissions by firms in computer services and by employment agencies and personnel suppliers. Table 6 summarizes the findings.

Computer services firms have a considerable interprovincial and international trade orientation, while employment agencies and personnel suppliers do not. Respondents indicated that, on average, two-thirds of all long-distance calls take place within the province of location. This is reduced to less than half for large firms, which reported one-quarter of their long-distance calls destined for the rest of Canada and another quarter for the United States and the rest of the world. Size leads to increased diversification of a company's activities. Chart 2 displays the results at the aggregate level, while Table 7 presents detailed findings by firm size.

2.3 Destination des appels

Les maisons de services aux entreprises ont déclaré que, en moyenne, 65 % des services de télécommunications qu'elles utilisent servent aux transmissions locales, tandis que 35 % servent aux communications interurbaines. Cette répartition peut s'expliquer par plusieurs facteurs, dont le nombre de locaux d'affaires que possède une entreprise et son orientation en matière d'exportation. Le tiers de toutes les maisons exploitent plus d'un local d'affaires. Cette proportion passe à près de 80 % pour les grandes maisons de services informatiques. D'une façon générale, la proportion des appels interurbains à l'extérieur du Canada est au moins égale à celle des exportations des maisons. Parmi les maisons de services informatiques, environ 15 % tirent plus de la moitié de leurs recettes des exportations. Les maisons de services de publicité, de services d'ingénierie et d'architecture et d'autres services scientifiques et techniques présentent la même répartition des appels, soit 65 % pour les appels locaux et 35 % pour les appels interurbains, tandis que, dans le cas des agences d'emploi et des fournisseurs de personnel, la répartition a tendance à comprendre davantage d'appels locaux en raison des marchés plus locaux qu'ils desservent. En revanche, dans le cas des maisons de services informatiques, l'utilisation des services de télécommunications est répartie presque également entre les transmissions locales et interurbaines.

Il existe une forte corrélation entre la taille des maisons et l'utilisation des transmissions interurbaines. La proportion des appels interurbains passe du tiers, pour les petites maisons, à plus de la moitié, pour les grandes maisons de services de publicité, de services d'ingénierie et d'architecture et d'autres services scientifiques et techniques. En fait, les grandes maisons de ces branches d'activité dépensent pour les communications interurbaines, un montant égal ou supérieur à celui qu'elles dépensent pour les transmissions locales. La taille des entreprises semble avoir peu d'effets sur la proportion des transmissions locales et interurbaines des maisons de services informatiques, des agences d'emploi et des fournisseurs de personnel. Le tableau 6 résume les conclusions.

Les maisons de services informatiques ont une orientation commerciale interprovinciale et internationale considérable, ce qui n'est pas le cas des agences d'emploi et des fournisseurs de personnel. Les répondants ont indiqué que, en moyenne, les deux tiers de tous les appels interurbains se font dans la province où est situé le local d'affaires. Ce pourcentage tombe à moins de la moitié pour les grandes maisons, lesquelles ont déclaré que le quart de leurs appels interurbains est destiné au reste du Canada et qu'un autre quart est acheminé vers les États-Unis et le reste du monde. La taille a pour effet une diversification accrue des activités d'une maison. Le graphique 2 montre les résultats, au niveau agrégé, tandis que le tableau 7 présente les conclusions détaillées selon la taille des maisons.

TABLE 6. Local and long-distance services, by industry and firm size

TABLEAU 6. Services téléphoniques locaux et interurbains, par branche d'activité et par taille d'entreprises

	Employment agencies	Computer services	Advertising services	Architectural and engineering services	Other services	Total
	Agences d'emploi	Services informatiques	Services de publicité	Services d'architecture et ingénierie	Autres services	
% of all firms - % de toutes les entreprises						
Small - Petites						
Local - Locaux	78	54	64	66	72	67
Long distance - Interurbains	22	46	36	34	28	33
Medium - Moyennes						
Local - Locaux	74	50	57	53	53	56
Long distance - Interurbains	26	50	43	47	43	44
Large - Grandes						
Local - Locaux	75	50	47	45	56	51
Long distance - Interurbains	26	50	53	55	44	49
All firms - Toutes les entreprises						
Local - Locaux	77	53	63	64	71	65
Long distance - Interurbains	23	47	37	36	29	35

CHART 2. Destination of long-distance services

GRAPHIQUE 2. Destination des services téléphoniques interurbains

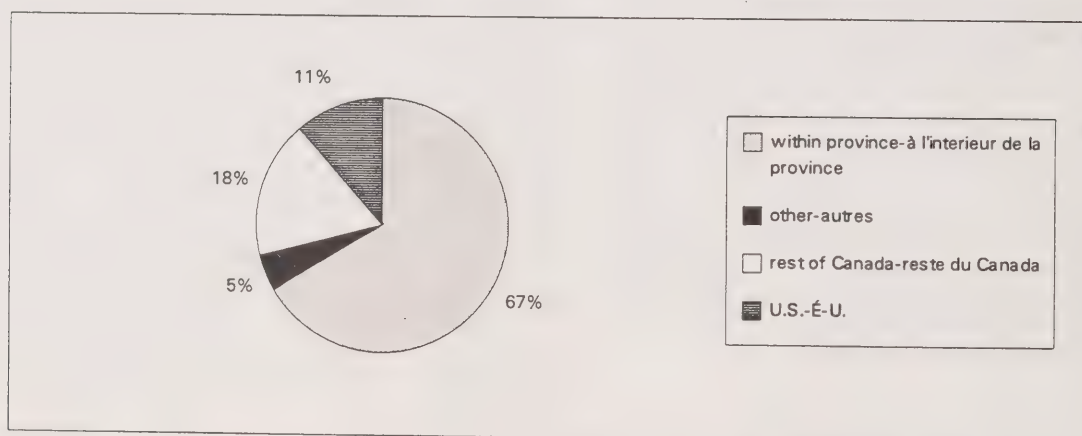


TABLE 7. Destination of long-distance services, by firm size

TABLEAU 7. Destination des services téléphoniques interurbains, par taille d'entreprise

	Small Petites	Medium Moyennes	Large Grandes	Total
% of firms - % des entreprises				
Within province - À l'intérieur de la province	69	59	49	67
Rest of Canada - Reste du Canada	17	20	25	18
U.S. - É.-U.	11	14	17	11
Other - Autres	4	7	10	5
Total	100	100	100	100

2.4 Choice of long-distance service supplier

One of the objectives of the survey was to determine to what extent alternative service suppliers have penetrated the business community in the liberalized long-distance voice market since 1992. How do businesses perceive the new developments? Are they taking advantage of the increased choice? Do they think that it improves their productivity?

The responses to this question proved quite revealing. Close to 40% of firms are already using one or more alternative suppliers. This increases with firm size to a remarkable 61 % for large firms. These results are more impressive in view of the short time that competition has been allowed. There is variation by industry, but it is not as significant as the variation that exists by firm size. More than half of large and medium-sized firms (with the exception of medium-sized employment agencies and personnel suppliers) use at least one alternative supplier. The highest use of alternative suppliers occurs in large computer services firms, an impressive 78% of which have changed loyalties. Table 8 contains detailed results. Charts 3 and 4 show the penetration rates of alternative suppliers by firm size and industry, respectively.

About 15% of firms have their own private telecommunication network. This increases to almost 25% for large firms and approaches 40% for large computer services firms. In addition, in order to realize economies and reduce costs, about 10% of firms purchase services jointly. These alliances involve, on average, eight firms.

Firms appear to be taking advantage of competition. On average, they are acquiring their telecommunication services from two alternative suppliers. Overwhelmingly, those who have chosen an alternative supplier stated lower prices as the main reason. Range of services and better customer relations also ranked high. The least reported reasons were persuasive advertising, diversification of supplier base and superior technological capabilities. On the other hand, those who have stayed with traditional telephone companies have done so because they are satisfied with the quality and the variety of services and are reasonably satisfied with prices. A list of selection criteria for both options is provided in Table 9.

2.4 Choix d'un fournisseur de services interurbains

L'un des objectifs de l'enquête consistait à déterminer dans quelle mesure, depuis 1992, les fournisseurs de services de remplacement se sont introduits dans le monde des affaires, sur le marché libéralisé des services téléphoniques interurbains. Comment les entreprises perçoivent-elles les faits nouveaux? Profitent-elles du choix plus vaste? Estiment-elles qu'il améliore leur productivité?

Les réponses à ces questions ont été tout à fait révélatrices. Près de 40 % des entreprises utilisent déjà un fournisseur de remplacement ou plus. L'utilisation augmente avec la taille de l'entreprise, pour passer au pourcentage remarquable de 61 %, pour les grandes entreprises. Ces résultats sont plus impressionnants si l'on considère que ce n'est que depuis peu que la concurrence est permise. Il y a des différences selon les branches d'activité mais elles ne sont pas aussi importantes que les différences qui existent entre les entreprises de différentes tailles. Plus de la moitié des grandes et moyennes entreprises (à l'exception des agences d'emploi et des fournisseurs de personnel de taille moyenne) utilisent au moins un fournisseur de remplacement. L'utilisation la plus considérable de ces fournisseurs se produit dans les grandes maisons de services informatiques, lesquelles, dans la proportion impressionnante de 78 %, ont changé de fournisseur. Le tableau 8 présente les résultats détaillés. Les graphiques 3 et 4 montrent les taux de pénétration des fournisseurs de remplacement, selon la taille de l'entreprise et la branche d'activité, respectivement.

Environ 15 % des entreprises ont leur propre réseau de télécommunications privé. Cette proportion passe à près de 25 % pour les grandes entreprises et elle s'approche des 40 % pour les grandes maisons de services informatiques. En outre, afin de réaliser des économies et de réduire les coûts, environ 10 % des entreprises achètent des services conjointement. Ce genre d'alliance regroupe, en moyenne, huit entreprises.

Les entreprises semblent bénéficier de la concurrence. En moyenne, elles acquièrent leurs services de télécommunications de deux fournisseurs de remplacement. Une vaste majorité de celles qui ont choisi un fournisseur de remplacement ont déclaré les prix réduits comme étant le principal motif du changement. On apprécie aussi énormément la gamme plus large des services et les meilleures relations avec la clientèle. Les motifs déclarés le moins souvent ont été la publicité convaincante, la diversification des fournisseurs et les capacités technologiques supérieures. D'autre part, les entreprises qui sont restées avec les compagnies de téléphone traditionnelles l'ont fait parce qu'elles sont satisfaites de la qualité et de la variété des services et raisonnablement satisfaites des prix. On trouvera au tableau 9 une liste des critères de sélection dans les deux cas.

TABLE 8. Penetration rates, by alternative suppliers

TABLEAU 8. Taux de pénétration, par fournisseur de remplacement

	Employment agencies Agences d'emploi	Computer services Services informatiques	Advertising services Services de publicité	Architectural and engineering services Services d'architecture et ingénierie	Other services Autres services	Total
	per cent - pourcentage					
Small - Petites	37	33	41	40	31	36
Medium - Moyennes	40	57	65	54	55	55
Large - Grandes	57	78	64	50	63	61
All firms - Toutes les entreprises	38	39	44	42	33	39

CHART 3. Penetration rates, by size

GRAPHIQUE 3. Taux de pénétration, par taille d'entreprise

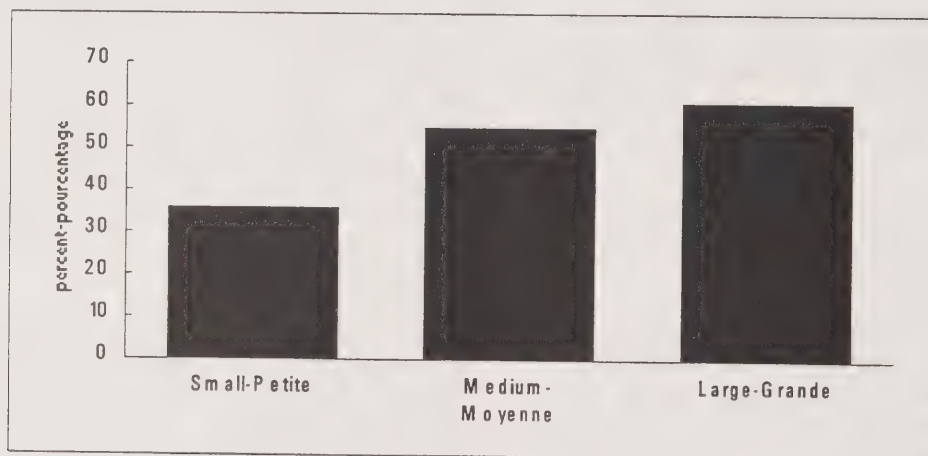


CHART 4. Penetration rates, by industry

GRAPHIQUE 4. Taux de pénétration, par branche d'activité

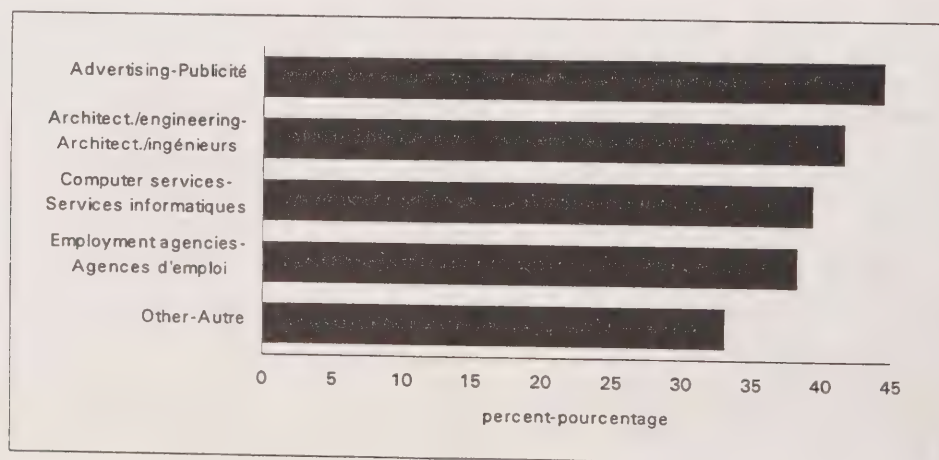


TABLE 9. Selection criteria for choice of supplier

TABLEAU 9. Critères de sélection pour le choix du fournisseur

Switching to alternative suppliers	% of firms that switched	Staying with traditional suppliers	% of firms that stayed
Passage à des fournisseurs de remplacement	% des entreprises qui ont changé	Conservation des fournisseurs traditionnels	% des entreprises qui sont restées
Lower prices - Prix réduits	58	Satisfied with quality of services - Satisfaction quant à la qualité du service	78
Greater range of services - Gamme plus large de services	39	Sufficient service variety - Gamme adéquate de services	47
Better customer relations - Meilleures relations avec la clientèle	26	Satisfied with the price - Satisfaction quant au prix	41
Higher quality of service - Services de meilleure qualité	21	Good relations with provider - Bonnes relations avec le fournisseur	26
Superior technological capabilities - Capacités technologiques supérieures	14	No time to investigate alternatives - Manque de temps pour explorer d'autres possibilités	25
Diversification of supplier base - Diversification des fournisseurs	8	Insufficient information about alternative - Renseignements insuffisants sur d'autres possibilités	17
Persuasive advertising - Publicité convaincante	5	Other - Autre facteur	13
Other - Autre facteur	5		

Although the results do not provide specific information on customer loyalty to the chosen telecommunication supplier, such loyalty could be considered high if measured by the customers' reliance on information from their service supplier. This, together with advertisements, tops the list of information sources. About 71 % of small, 82 % of medium-sized and 87 % of large firms rely, to varying degrees, on their service provider for information about products and prices. Other sources include business associations and general news sources.

Surveyed firms felt that they are informed about telecommunication services, but few believed they have a good understanding of more recent technologies, such as wide area networks and frame relays.

2.5 Reasons for using telecommunication services

Businesses use telecommunication services for a variety of functions: purchasing inputs, sales, dealing with customers, internal communications, to name a few. Generally, respondents ranked customer service as the primary function for which they use telecommunication services,

Bien que les résultats ne fournissent pas de renseignements précis sur la loyauté de la clientèle envers le fournisseur de télécommunications choisi, on peut considérer celle-ci comme élevée si on la mesure par la confiance des clients aux renseignements reçus de leurs fournisseurs de services. Ce facteur et les annonces sont au sommet de la liste des sources d'information. Environ 71 % des petites, 82 % des moyennes et 87 % des grandes entreprises se fient, à différents degrés, à leurs fournisseurs de services, en ce qui concerne les renseignements sur les produits et les prix. Parmi les autres sources, il faut mentionner les associations d'affaires et les sources générales d'information.

Les entreprises visées par l'enquête estimaient qu'elles sont bien renseignées au sujet des services de télécommunications, mais peu d'entre elles croyaient posséder une bonne compréhension des plus récentes technologies, telles que les grands réseaux et les relais de trames.

2.5 Motifs de l'utilisation des services de télécommunications

Les entreprises utilisent les services de télécommunications pour exécuter une foule de fonctions: l'achat d'entrées, les ventes, les relations avec la clientèle, les communications internes, pour n'en nommer que quelques-unes. D'une façon générale, les répondantes ont classé le service à la clientèle comme étant la principale

followed by sales of goods and services and sourcing/purchasing inputs. Use of such services is also important for internal communications.

Businesses put telecommunication services to diverse uses. Several of them may be combined to varying degrees for the same purpose. Telephone services, data transmission and facsimile services are all important for sales, as well as for customer service. Certain services are used more intensively by some industries. For example, firms in computer services use data transmission to a greater extent than any other product to service their customers, and large firms in engineering, architectural and other scientific and technical services use primarily cellular/mobile radio and data transmission for internal communications.

Indicators concerning the relative importance of using such services for selected performance criteria were also obtained. Consistent with the above, respondents assigned greatest importance to responsiveness to customer demand, followed by improvements in overall productivity (Table 10). These results apply particularly to medium-sized and large firms.

fonction pour laquelle elles utilisent les services de télécommunications, suivie des ventes de biens et de services et de l'acquisition ou l'achat d'entrées. L'utilisation de ces services est également importante pour les communications internes.

Les entreprises utilisent les services de télécommunications de diverses façons. Plusieurs de ces services peuvent être combinés à des degrés divers, à la même fin. Les services téléphoniques et les services de transmission de données et de télécopie sont tous importants pour les ventes, ainsi que pour le service à la clientèle. Certains services sont utilisés plus intensivement par certaines branches d'activité. Par exemple, les maisons de services informatiques utilisent la transmission de données dans une plus large mesure que tout autre produit pour fournir le service à leurs clients et les grandes entreprises de services d'ingénierie et d'architecture et des autres services scientifiques et techniques utilisent surtout le téléphone cellulaire, les services radio/mobiles et la transmission de données pour les communications internes.

Des indicateurs concernant l'importance relative de l'utilisation de ces services par rapport à certains critères de performance ont aussi été obtenus. Compte tenu de ce qui précède, les répondantes ont attaché la plus grande importance au temps de réponse aux demandes des clients, suivi des améliorations de la productivité globale (tableau 10). Ces résultats s'appliquent particulièrement aux moyennes et grandes entreprises.

TABLE 10. Importance of services for selected performance criteria

TABLEAU 10. Importance des services pour certains critères de performance

	Extremely important	Moderately important	Not important	Do not measure	Total
	Extrêmement importants	Modérément importants	Pas importants	N'a pas été mesurée	
% of firms - % des entreprises					
Responsiveness to customer demand - Temps de réponse aux demandes des clients	62	21	2	14	100
Overall company productivity - Productivité globale de l'entreprise	43	35	6	16	100
Lead times - Délais d'approvisionnement	33	35	8	24	100
Market share - Part du marché	25	37	8	30	100

2.6 Growth prospects

Introduction of new telecommunication services due to technological advances, lower prices for the necessary hardware due to product cycles and lower service prices as a result of the opening up of competition in the industry have led to the proliferation and widespread use of these services. Has this process reached its peak or is there still room for growth? Respondents to the survey were asked to indicate their expected use of services in 1996.

Demand for these services appears to be quite high. Although most businesses expect to maintain their current usage, a substantial proportion anticipates growth. This is more pronounced for facsimile services (already heavily used), data transmission, electronic text messages and discount long-distance services. Sizeable growth is also expected in the use of cellular phones and the Internet. There is scope for expansion even for regular long-distance services (Table 11). These expectations are, of course, tied to the overall economic conditions. However, if this growth is realized, it could well alleviate some of the financial pressures experienced by suppliers in their struggle for market shares.

The pattern of expected growth in use of services by Business Services changes somewhat with firm size. In general, large firms anticipate above-average increases in their usage, even though they are major users already. More than half of the large firms also anticipate expanded usage for newer services. This may increase the gap in the diffusion of these services between small and large firms in the same industry, with obvious implications for their own competitive process. Small firms are less informed about the availability of these services and have fewer resources to allocate to acquiring that information. This may lead to a situation in which the unequal diffusion of these services changes the balance of competitive advantage. On the other hand, small firms in Business Services are the norm. Knowing that they plan to increase their use of telecommunication services to a comparatively lesser extent than large firms does not necessarily translate to volumes and revenues. The survey cannot shed light on this.

2.6 Perspectives de croissance

L'introduction de nouveaux services de télécommunications à la suite des progrès technologiques, les prix réduits du matériel nécessaire, attribuables aux cycles de vie des produits, et des prix des services plus bas, résultant de l'ouverture à la concurrence dans la branche d'activité, ont abouti à la prolifération et à l'utilisation généralisée de ces services. Ce processus a-t-il atteint son point culminant ou y a-t-il encore de la place pour la croissance? On a demandé aux répondantes à l'enquête d'indiquer comment elles prévoyaient utiliser les services en 1996.

La demande de ces services semble être très élevée. Bien que la plupart des entreprises s'attendent à maintenir leur utilisation actuelle, une proportion substantielle de celles-ci prévoient une certaine croissance. Cela est plus prononcé pour les services de télécopie (déjà considérablement utilisés), pour la transmission de données, pour le courrier électronique et pour les services interurbains à rabais. Une croissance considérable est aussi prévue dans l'utilisation des téléphones cellulaires et de l'Internet. Il y a place pour de l'expansion même pour les services téléphoniques interurbains ordinaires (tableau 11). Ces attentes sont, bien sûr, liées aux conditions économiques générales. Cependant, si cette croissance se produit, elle pourrait bien alléger certaines des pressions financières éprouvées par les fournisseurs dans la lutte qu'ils mènent pour obtenir des parts du marché.

Le profil de la croissance prévue de l'utilisation des services par les maisons de services aux entreprises change, dans une certaine mesure, avec la taille de la maison. D'une façon générale, les grandes maisons prévoient des accroissements de leur utilisation supérieurs à la moyenne, même si elles utilisent déjà beaucoup ces services. Plus de la moitié des grandes maisons prévoient aussi une utilisation accrue de services plus nouveaux. Cela peut accroître l'écart dans la diffusion de ces services entre les petites et grandes maisons de la même branche d'activité, ce qui aurait des effets manifestes sur leur propre processus de concurrence. Les petites maisons sont moins bien informées de la disponibilité de ces services et elles ont moins de ressources à consacrer à l'acquisition de renseignements à leur sujet. Cela peut aboutir à une situation dans laquelle la diffusion inégale de ces services modifie la balance de l'avantage concurrentiel. D'autre part, les petites maisons de services aux entreprises sont la norme. Le fait de savoir qu'elles envisagent d'accroître leur utilisation des services de télécommunications dans une mesure comparativement moindre que celle que prévoient les grandes maisons ne se traduit pas nécessairement en volumes et en recettes. L'enquête ne peut jeter aucune lumière sur ce point.

TABLE 11. Expected future use of telecom services

TABLEAU 11. Utilisation future prévue des services de télécommunications

	Decrease	Remain constant	Increase	Total
	Diminution	Restera constante	Augmentation	
% of firms - % des entreprises				
Long distance voice services - Services téléphoniques interurbains				
Regular long distance - Interurbain ordinaire	7	67	26	100
Discount long distance - Interurbain à rabais	1	59	40	100
800 service - service 800	1	79	20	100
Debit and calling cards - Carte de débit et carte d'appel	3	81	16	100
Radio/mobile services - Services radio/mobiles				
Cellular - Téléphone cellulaire	-	62	38	100
Paging - Radiomessagerie	1	86	13	100
Other mobile radio - Autre service mobile	1	93	7	100
Other services - Autres services				
Facsimile - Télécopie	1	50	49	100
Data transmission - Transmission de données	1	55	45	100
Voice mail - Audiomessagerie	1	71	28	100
Electronic text messages - Courrier électronique	-	60	40	100
Teleconferencing - Téléconférence	-	72	28	100
Video conferencing - Vidéoconférence	-	85	15	100
Internet	1	67	32	100

The expected growth is also somewhat different among industries. Firms in computer services envisage above-average rates of increase, as do firms in advertising services. More than half of the respondents expect growth in the use of electronic text messages, data transmission and the Internet.

Individual industries, firm size and type of service combine to produce 240 permutations. Table 12 shows the top 20 growth prospects. The list is dominated by large computer services and advertising firms and by data transmission and electronic text messages.

La croissance prévue présente une certaine différence entre les branches d'activité. Les maisons de services informatiques prévoient des taux de croissance supérieurs à la moyenne, comme le font les services de publicité. Plus de la moitié des répondantes prévoient une croissance de l'utilisation du courrier électronique, de la transmission de données et de l'Internet.

Les branches d'activité particulières, la taille de l'entreprise et le type de services se combinent pour produire 240 permutations. Le tableau 12 montre les 20 plus grandes perspectives de croissance. La liste est dominée par les grandes maisons de services informatiques et de publicité et par la transmission de données et le courrier électronique.

TABLE 12. Top 20 growth prospects

TABLEAU 12. Les 20 plus grandes perspectives de croissance

	Size		% of firms
	Grandeur		% des entreprises
1 Advertising - Publicité	Large - Grande	Electronic text messages - Courrier électronique	83
2 Advertising - Publicité	Large - Grande	Data transmission - Transmission de données	80
3 Employment agencies - Agences d'emploi	Large - Grande	Data transmission - Transmission de données	74
4 Computer services - Services informatiques	Medium - Moyenne	Data transmission - Transmission de données	72
5 Computer services - Services informatiques	Large - Grande	Internet	72
6 Architectural and engineering - Architecture et ingénierie	Large - Grande	Electronic text messages - Courrier électronique	70
7 Computer services - Services informatiques	Medium - Moyenne	Internet	70
8 Other - Autre	Large - Grande	Facsimile - Télécopie	69
9 Other - Autre	Medium - Moyenne	Data transmission - Transmission de données	68
10 Computer services - Services informatiques	Large - Grande	Data transmission - Transmission de données	67
11 Advertising - Publicité	Large - Grande	Voice mail - Audiomessagerie	67
12 Computer services - Services informatiques	Medium - Moyenne	Electronic text messages - Courrier électronique	65
13 Employment agencies - Agences d'emploi	Large - Grande	Electronic text messages - Courrier électronique	65
14 Advertising - Publicité	Large - Grande	Facsimile - Télécopie	64
15 Computer services - Services informatiques	Large - Grande	Electronic text messages - Courrier électronique	63
16 Computer services - Services	Small - Petite	Electronic text messages - Courrier électronique	62
17 Other - Autre	Medium - Moyenne	Discount long distance - Interurbain à rabais	60
18 Other - Autre	Medium - Moyenne	Facsimile - Télécopie	60
19 Computer services - Services informatiques	Medium - Moyenne	Facsimile - Télécopie	59
20 Advertising - Publicité	Large - Grande	Discount long distance - Interurbain à rabais	58

Finally, when respondents were confronted with a list of factors that would induce them to increase their use of telecommunication services, they chose as the first such factor greater use of services by customers/suppliers (almost 75% of firms would increase their usage to some extent). This reveals a certain interdependency between transactions that has a technological dimension. A simple example of this is that the use of facsimile services requires both parties to possess a facsimile machine. Increased awareness of available services was ranked second (more than two-thirds of firms). More efficient transmissions, increased variety of services and lower prices were also rated high. Improved access to capital and more suppliers to choose from were rated lowest.

Enfin, lorsqu'on a montré aux répondantes une liste de facteurs qui auraient pu les inciter à accroître leur utilisation des services de télécommunications, elles ont choisi comme premier de ces facteurs une plus grande utilisation des services par les clients et les fournisseurs (près de 75 % des maisons accroîtraient leur utilisation dans une certaine mesure). Cela révèle une certaine interdépendance entre les transactions, laquelle a une dimension technologique. Un simple exemple de ce fait est que l'utilisation des services de télécopie exige que les deux parties possèdent un télécopieur. La connaissance accrue des services disponibles a été classée au second rang (par plus des deux tiers des entreprises). On a aussi attribué un rang élevé à des transmissions plus efficaces, à la variété accrue des services et à des prix réduits. Un meilleur accès au capital et un plus grand nombre de fournisseurs entre lesquels choisir ont été classés au dernier rang.

Part 3: Conclusions and Future Considerations

Users of telecommunication services care about prices and about the range and quality of services. They believe that using these services is indispensable in dealing with clients and that it improves their productivity.

It is clear from the survey that small firms are not as well informed about the availability of telecommunication services as are medium-sized and large firms. Lack of understanding of the potential for product and process innovation that the use of new telecommunication services entails⁵ is a problem for Business Services firms of all sizes.

A more comprehensive examination of the diffusion of telecommunication services is required. Indicators of use are required for all industries, not just Business Services, as industries may have different requirements and exhibit different habits in their use of telecommunication services -- much as the firms in computer services were found to use telecommunication services differently from the other industries in the group. It is also interesting to determine if there are correlations between patterns of usage and firm size that span industrial boundaries. In addition, as telecommunication services invade our daily lives, information on household purchases and uses of these services is needed. To understand these dynamic processes, time-series of indicators are essential. Supplier-based indicators, traditionally collected under conditions of regulated local monopolies, no longer suffice. There is need for user-defined indicators. Beyond aggregate statistical indicators, "[i]nvestigation of the factors shaping the contours, dynamics and biases of evolving telecommunication markets is needed" (Mansell 1993, p. 2).

⁵ Rosenberg (1982) states that some of the most fundamental scientific research of this century spun off the attempts to improve sound transmission by telephone. "Dealing with various kinds of interference, distortion, or attenuation of electromagnetic signals that transmit sound has profoundly enlarged our understanding of the universe" (pp. 148-49).

Partie 3: Conclusions et considérations futures

Les utilisateurs de services de télécommunications se soucient des prix, de la gamme et de la qualité des services. Ils croient que l'utilisation de ces services est indispensable pour traiter avec la clientèle et qu'elle améliore leur productivité.

Il est manifeste, selon l'enquête, que les petites entreprises ne sont pas aussi bien informées au sujet de la disponibilité des services de télécommunications que les moyennes et grandes entreprises. Le manque de compréhension des possibilités d'innovation dans les produits et les procédés⁵ qu'offre l'utilisation des nouveaux services de télécommunications constitue un problème pour les maisons de services aux entreprises de toutes tailles.

Un examen plus complet de la diffusion des services de télécommunications est nécessaire. Toutes les branches d'activité, non pas seulement les services aux entreprises, ont besoin d'indicateurs d'utilisation, étant donné que les branches d'activité peuvent avoir des besoins différents et présenter des habitudes différentes, pour ce qui est de l'utilisation des services de télécommunications -- dans la même mesure où l'on a constaté que les maisons de services informatiques utilisaient les services de télécommunications d'une façon différente de celles des autres branches du secteur. Il est également intéressant de déterminer s'il existe, entre les profils d'utilisation et la taille des entreprises, des corrélations qui dépassent les limites des branches d'activité. En outre, à mesure que les services de télécommunications envahissent notre vie quotidienne, nous avons besoin de renseignements sur les achats et l'utilisation de ces services par les ménages. Pour comprendre ces processus dynamiques, des séries chronologiques d'indicateurs sont essentielles. Les indicateurs basés sur les fournisseurs, qu'on recueillait traditionnellement dans des conditions de monopoles locaux réglementés, ne suffisent plus. On a besoin d'indicateurs définis par les utilisateurs. Au delà des indicateurs statistiques agrégés, «on a besoin d'une enquête sur les facteurs qui façonnent les contours, la dynamique et les biais des marchés de services de télécommunications en évolution» (Mansell 1993, p. 2).

⁵ Rosenberg (1982) déclare qu'une partie de la recherche scientifique la plus fondamentale du présent siècle découle des tentatives faites pour améliorer la transmission du son par téléphone. «Le fait de nous occuper de différentes sortes de brouillage, de distorsion ou d'affaiblissement des signaux électromagnétiques qui transmettent le son a énormément accru notre compréhension de l'univers» (pp. 148 et 149).

In a broader context, it is generally acknowledged that telecommunication infrastructure is pivotal to the health of a nation. Telecommunication networks are likened to the nervous systems of societies: "...in principle, they should be all-pervasive, just as oral and paper-based networks of communications have been" (Mansell 1993, p. 3). Today, we are witnessing an evolution in this area. Undoubtedly, many more changes are poised to take place. They are led by new technologies and the introduction of new services, as well as the demonopolization of markets. The days of a lone telephone in a business or household, supplied and serviced by a lone telephone company, are long gone. The changing environment has implications for users, service suppliers and policy-makers alike.

Users -- businesses in particular -- know that they can ill afford to be left behind. Telecommunication services expand the geographical boundaries of markets. Businesses will lose ground if competitors adopt new technologies and services and they do not. In addition, customers may demand delivery of services through channels that require use of such telecommunication services.

Service suppliers, under conditions of competition, are keenly aware of market shares. They can no longer take demand for granted. Issues such as price, service packaging and quality, timely delivery, customer relations and the like have become more important than ever before.

Policy-makers want to ensure that the latest telecommunication technologies and services are introduced and delivered to businesses and households at affordable prices (Telecommunications Act 1993). In addition, since telecommunications are vital to the evolution, building and management of computer networks, they want to ensure that the essential building blocks for information technologies are available (OECD 1992). Governments are also concerned about the effects of these developments on employment. The interest of the individual firm in financial viability and prosperity does not necessarily go hand in hand with the societal need for higher employment. The introduction of several of these services may be labour-saving. For instance, the introduction of automatic teller machines led to telebanking and fewer tellers. However, identifying labour-saving services in a particular industry and stopping there would be simplistic and misleading. Favourable effects may be created elsewhere in the economy, since changes permeate the entire input-output structure of the economy. In fact, a recent OECD report (1995) states that employment in monopolized

Dans un contexte plus vaste, il est généralement reconnu que l'infrastructure des télécommunications est d'importance vitale pour la santé économique d'un pays. Les réseaux de télécommunication sont comparés au système nerveux des sociétés: «... en principe, ils devraient être généralisés, tout comme l'ont été les réseaux de communications orales et sur papier» (Mansell 1993, p. 3). De nos jours, on assiste à une évolution dans ce domaine. Sans aucun doute, de nombreux autres changements sont destinés à se produire. Ils résultent des nouvelles technologies et de l'introduction de nouveaux services, ainsi que de la démonopolisation des marchés. L'époque d'un seul téléphone dans une entreprise ou un ménage, fourni et desservi par une seule compagnie de téléphone, est révolue depuis longtemps. L'environnement en évolution a des répercussions sur les utilisateurs, les fournisseurs de services et les décideurs.

Les utilisateurs -- en particulier les entreprises -- savent qu'ils ne peuvent pas se permettre de rester en arrière. Les services de télécommunications étendent les limites géographiques des marchés. Les entreprises perdront du terrain si leurs concurrents adoptent de nouvelles technologies et de nouveaux services et si elles ne le font pas. En outre, les clients peuvent exiger la prestation des services par des voies qui exigent l'utilisation de ces services de télécommunications.

Les fournisseurs de services, dans des conditions de concurrence, ont une conscience aiguë des parts du marché. Ils ne peuvent plus tenir la demande pour acquise. Des questions telles que le prix, la présentation et la qualité des services, la livraison à temps, les relations avec la clientèle et d'autres questions semblables sont devenues plus importantes que jamais.

Les décideurs veulent s'assurer que les services et les technologies de télécommunications les plus récents sont introduits et fournis aux entreprises et aux ménages à des prix abordables (Loi de 1993 sur les télécommunications). En outre, étant donné que les télécommunications sont d'importance vitale pour l'évolution, la construction et la gestion des réseaux informatiques, les décideurs veulent s'assurer que les composantes essentielles des technologies de l'information sont disponibles (OCDE 1992). Les gouvernements se préoccupent aussi des effets de cette évolution sur l'emploi. L'intérêt de l'entreprise individuelle pour la viabilité et la prospérité financières ne va pas nécessairement de pair avec le besoin d'emplois accru de la société. L'introduction de plusieurs de ces services peut permettre d'économiser de la main-d'oeuvre. Par exemple, l'introduction des caisses automatiques a abouti aux opérations bancaires à domicile et à la réduction du nombre de caissiers. Cependant, il serait simpliste et trompeur de cerner les services qui permettent d'économiser de la main-d'oeuvre dans une branche particulière et de s'arrêter là. Ces services peuvent avoir des effets bénéfiques dans d'autres branches de l'économie, étant donné que les changements s'étendent à l'ensemble de la structure des entrées-sorties de l'économie. En fait, selon un récent rapport de l'OCDE

industries would decline anyway, and that in countries with the longest experience of liberalization, such as Japan, the United Kingdom and the United States, overall employment has not been necessarily reduced. "This would tend to indicate that those Member countries which retain monopolies are going to be relatively worse off than ones with liberal markets" (OECD 1995, p. 75). Much more needs to be done to improve our understanding of these issues.

References

CRTC (1992) "Competition in the Provision of Public Long-Distance Voice Telephone Services and Related Resale and Sharing Issues", Telecom Decision 92-12.

Garvin, David A. (1988) "Managing Quality", New York: The Free Press.

Industry Canada (1994) "The Canadian Telecommunications Service Industries: An Overview - Part 1: The Domestic Situation", Ottawa.

Lovelock, C.H. (1990) "Services Marketing", Prentice Hall.

Mansell, Robin (1993) "The New Telecommunications: A Political Economy of Network Evolution", SAGE Publications.

OECD (1992) "Information Networks and New Technologies: Opportunities and Policy Implications for the 1990s", Information Computer Communications Policy, No. 30, Paris.

OECD (1995) "Telecommunication Infrastructure: The Benefits of Competition", Information Computer Communications Policy, No. 35, Paris.

Rosenberg, Nathan (1982) "Inside the Black Box: Technology and Economics", Cambridge: Cambridge University Press.

Sciadas, George (1994) "Business Services - Part 1: Evolution", in *Services Indicators*, Statistics Canada, Cat. No. 63-016, 2nd Quarter, Ottawa.

Telecommunications Act (1993), Chapter 38, Canadian Telecommunications Policy.

(1995), l'emploi dans les branches d'activité monopolisées diminuera de toute façon et, dans les pays ayant la plus longue expérience de la libéralisation, tels que le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis, l'emploi global n'a pas été nécessairement réduit. «Cela tendrait à indiquer que les pays membres qui conservent des monopoles vont se trouver dans une situation relativement pire que ceux qui se sont dotés de marchés libéraux» (OCDE 1995, p. 75). On doit faire beaucoup plus pour améliorer notre compréhension de ces questions.

Références

CRTC (1992) "Competition in the Provision of Public Long-Distance Voice Telephone Services and Related Resale and Sharing Issues", Telecom Decision 92-12.

Garvin, David A. (1988) "Managing Quality", New York: The Free Press.

Industrie Canada (1994) "The Canadian Telecommunications Service Industries: An Overview - Part 1: The Domestic Situation", Ottawa.

Lovelock, C.H. (1990) "Services Marketing", Prentice Hall.

Mansell, Robin (1993) "The New Telecommunications: A Political Economy of Network Evolution", SAGE Publications.

OCDE (1992) "Information Networks and New Technologies: Opportunities and Policy Implications for the 1990s", Information Computer Communications Policy, No. 30, Paris.

OCDE (1995) "Telecommunication Infrastructure: The Benefits of Competition", Information Computer Communications Policy, No. 35, Paris.

Rosenberg, Nathan (1982) "Inside the Black Box: Technology and Economics", Cambridge: Cambridge University Press.

Sciadas, George (1994) "Services aux entreprises - Partie 1: Évolution", *Indicateurs des services*, Statistique Canada, n° 63-016 au cat., 2^e trimestre, Ottawa.

Loi de 1993 sur les télécommunications, chapitre 38, Politique canadienne en matière de télécommunications.

Glossary of Terms

Long-Distance Voice Services

Regular long-distance (direct dialling)

Refers to the basic long-distance service. Its features include: operator assistance, person-to-person calling and automated billing.

Discount long-distance

Includes long-distance services commonly acquired on a contractual basis and that may represent price reductions over regular long-distance (direct dialling).

800 service

A service allowing callers to reach the subscriber by dialling, free of charge, a 1-800 + 7 digits number. The called party (subscriber) pays for the call.

Debit and calling cards

Cards issued by the telecommunication service provider to give customers a more convenient payment option.

Radio/Mobile Services

Cellular

A service, formally referred to as cellular mobile telephone service, that allows subscribers to use hand-held or in-place units to make calls to the Public Switched Network while moving at vehicular speeds or less.

Paging

A mobile radio service that allows subscribers to receive short text messages with small pocket-sized radio receivers.

Other mobile telecommunication services

Mobile telecommunication services not classified elsewhere, such as air to ground and maritime communications. These services also include voice and data dispatch communication, public phones in aircraft and satellite-based services.

Other Telecommunication Services

Facsimile

A service that allows copies of documents to be transmitted over communication systems and reproduced at the receiver.

Data transmission

Includes a wide variety of digital and analog-based data services that transmit information at various speeds.

Voice mail

A service that intercepts calls, plays an announcement and records the caller's spoken message for later retrieval.

Electronic text messages

A service that exchanges text messages -- popularly known as electronic mail.

Teleconferencing

A service that permits three or more parties to participate simultaneously in a call.

Glossaire

Services téléphoniques interurbains

Interurbain (automatique) ordinaire

Service interurbain de base offrant notamment les fonctions suivantes: assistance du téléphoniste, appel de personne à personne et service de facturation automatique.

Interurbain à rabais

Différents services interurbains, généralement obtenus en vertu d'ententes contractuelles, qui peuvent être offerts à des tarifs inférieurs à ceux de l'interurbain automatique ordinaire.

Service 800

Service interurbain qui permet au demandeur de joindre sans frais le demandé (abonné) en composant un numéro 800 (1- 800 + sept chiffres). Les frais d'appel sont imputés au demandé (abonné).

Carte de débit et carte d'appel

Carte émise à l'abonné par un fournisseur de services de télécommunications pour faciliter les paiements.

Services radio/mobiles

Téléphonie cellulaire

Service autrefois nommé service téléphonique cellulaire mobile, qui permet aux abonnés de se raccorder au réseau téléphonique commuté public, au moyen d'appareils portatifs (à main) ou d'appareils installés à bord d'un véhicule, alors qu'ils se déplacent ou sont à l'arrêt.

Radiomessagerie

Service mobile radio qui permet aux abonnés de recevoir de brefs messages textuels au moyen d'un petit récepteur de poche.

Autres services mobiles de télécommunications

Services mobiles de télécommunications non classés ailleurs, tels que les communications air-sol et les communications maritimes, notamment les services de répartition (acheminement de véhicules) par transmission de la voix et des données; les téléphones publics à bord des aéronefs et les services par satellite.

Autres services de télécommunications

Télécopie

Service de transmission de documents qui sont copiés à la source, transmis par des systèmes de communications et reproduits à l'arrivée.

Transmission de données

Il s'agit d'une vaste gamme de services, analogiques ou numériques, qui assurent la transmission de données à différents débits.

Audiomessagerie

Service qui intercepte les appels, passe un message enregistré et enregistre le message du demandeur, qui peut être écouté en différé.

Courrier électronique

Service d'échange de message textuels -- appelé communément «courrier électronique».

Téléconférence

Service qui permet d'établir simultanément une communication entre trois personnes ou plus.

Video conferencing

A service that permits simultaneous voice and image communications between two or more locations.

Internet

Connects computers to the global network for electronic mail services, file transfer, and information search and retrieval.

Private communications networks

Networks constructed and used by a specific organization.

Leased private line networks

This is a system of leased channels on the Public Switched Network dedicated for the use of a specific customer.

Virtual private networks

To the user these networks appear as a private communications network. However, they are, in fact, part of the Public Switched Network and are dynamically configured for the use of a specific organization.

Telecommunication Technologies**Satellite**

A device placed in orbit around the earth that carries radio equipment used to provide communication services between distant points on earth.

Fibre optic facilities

Cables composed of glass fibres that use light pulses to transmit an information signal.

Wide area networks

Networks that connect computers, terminals and printers located in a number of sites and over distances normally requiring telecommunication facilities other than in-building cabling.

Microwave radio networks

Telecommunication networks capable of transferring large amounts of information using electromagnetic signals on frequencies above 2 Gigahertz.

Cellular radio networks

Networks that allow subscribers to communicate with the Public Switched Telephone Network via base stations that are located in a given service area.

Frame relay

A packet-based transmission technology that is modelled on the X.25 protocol. With frame relay, data is packaged into variable-length frames or packets, each with address headings to route the data to the appropriate location. Frame relay is designed for digital networks that have high-clarity circuits.

ATM (Asynchronous transfer mode)

A cell-switched technique that uses 53-byte cells to carry data, still images, full-motion video and voice over high-speed circuits.

Vidéoconférence

Service qui permet d'établir une communication simultanée (transmission de la voix et d'images) entre deux emplacements ou plus.

Internet

Service qui assure le raccordement d'ordinateurs au réseau mondial. Il offre des services de courrier électronique, de transfert de fichiers et de recherche et d'extraction de données.

Réseau de communications privé

Réseau construit et exploité par un organisme particulier.

Réseau privé constitué de lignes louées

Système de voies du réseau commuté public, louées par un client et réservées à son usage exclusif.

Réseau virtuel privé

Pour l'utilisateur, un réseau de ce type semble être un réseau privé. Cependant, un réseau virtuel fait partie du réseau commuté public. Il est configuré de façon dynamique et est mis à la disposition d'une entreprise particulière.

Technologies des télécommunications**Satellite**

Engin mis sur orbite terrestre, porteur de matériel radio assurant des services de radiocommunications entre des points éloignés de la Terre.

Réseau à fibres optiques

Réseau qui utilise des filaments de verre acheminant des impulsions lumineuses pour transmettre de l'information.

Grand réseau (WAN)

Réseau qui raccorde des ordinateurs, des terminaux et des imprimantes installés à différents emplacements éloignés au moyen d'installations de télécommunications autres que celles normalement installées à l'intérieur d'un même immeuble.

Réseau hertzien (à micro-ondes)

Réseau de télécommunications qui permet de transmettre une vaste quantité d'information au moyen de signaux électromagnétiques dont les fréquences sont supérieures à 2 gigahertz.

Réseau radio cellulaire

Réseau qui raccorde les abonnés au réseau téléphonique commuté public par l'intermédiaire de stations de base qui sont installées dans une zone de service donnée.

Relais de trames

Technologie de transmission par paquets conforme au protocole X.25. Les données sont groupées dans des trames, ou paquets, de longueur variable, qui portent chacune, en en-tête, l'adresse où doivent être acheminées les données de la trame. Le relais de trames est destiné aux réseaux numériques dotés de circuits à précision élevée.

MTA (mode de transfert asynchrone)

Technique de commutation de cellules qui utilise des cellules de 53 octets pour acheminer des données, des images fixes, des images vidéo animées et des signaux vocaux sur des circuits à grande vitesse.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The selected indicators used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

Operating revenue (s.a.)

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les indicateurs utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Emprunts + Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- Quick ratio:

Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- Capital ratio:

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- Claims to premiums:

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Ratio de liquidité:

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Ratio du capital:

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Ratio des sinistres aux primes:

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les indicateurs comparatifs sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Pick a topic... any topic

The **1994 Statistics Canada Catalogue** is your guide to the most complete collection of facts and figures on Canada's changing business, social and economic environment. No matter what you need to know, the **Catalogue** will point you in the right direction.

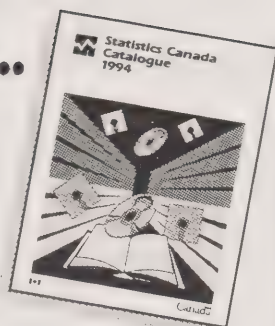
From the most popular topics of the day – like employment, income, trade, and education – to specific research studies – like mineral products shipped from Canadian ports and criminal victimization in urban areas – you'll find it all here.

... the **1994 Statistics Canada Catalogue** will help you get your bearings...

The **Catalogue** puts all this information at your fingertips. With the expanded index, you can search by subject, author or title – even periodical articles are indexed. There's also a separate index for all our electronic products.

The **Catalogue** has everything you need to access all Statistics Canada's products:

- descriptions of over 25 new titles, plus succinct abstracts of the over 650 titles and 7 map series already produced;
- a complete guide to finding and using statistics;
- electronic products in a variety of media, and



advice on getting expert assistance on electronic products and on-line searches;

tabs to each section -- so you can immediately flip to the information you need.

... time and time again

To make sure that the **Catalogue** stands up to frequent use, we used a specially coated cover to prevent broken spines, tattered edges and dog-eared corners.

Order today – you'll be lost without it.

1994 Statistics Canada Catalogue

Only \$15 in Canada (US\$18 in the U.S. and US\$21 in other countries). Quote Cat. no. 11-2040XPE.

Write to:

Statistics Canada
Marketing Division
Sales and Service
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Fax:

(613) 951-1584

Call toll-free:

1-800-267-6677

Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

Choisissez un sujet... n'importe lequel

Le **Catalogue de Statistique Canada 1994** est votre guide pour la collection la plus complète de faits et de chiffres dans les domaines, en constante évolution, du commerce, de la société et de l'économie du Canada. Peu importe ce que vous voulez savoir, le **Catalogue** vous mettra sur la bonne piste.

Des sujets actuels les plus populaires – comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation – à des études de recherche spécialisées – comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines – vous trouverez tout dans ce document.

Le Catalogue de Statistique Canada 1994 vous aidera à vous orienter...

Le **Catalogue** vous met tous ces renseignements sous la main. L'index augmenté vous permet de chercher par sujet, auteur ou titre – les articles de périodiques sont même indexés. On a aussi ajouté un index séparé pour tous nos produits électroniques.

Le **Catalogue** a tout ce qu'il vous faut pour vous procurer les produits de Statistique Canada :

- descriptions de plus de 25 nouveaux titres et courts résumés des 650 titres et plus et des 7 séries de cartes déjà disponibles;
- guide complet pour obtenir et utiliser les données statistiques;
- produits électroniques sur supports divers et



conseils sur l'obtention d'aide d'experts pour les produits électroniques et les recherches en direct;

système d'onglets pour chaque section – pour que vous puissiez immédiatement repérer les renseignements qui vous intéressent.

... maintes et maintes fois

Pour garantir que le **Catalogue** puisse résister à une utilisation fréquente, nous avons utilisé une couverture avec un revêtement spécial conçue pour éviter les dos cassés, les bords abîmés et les coins de page pliés.

Commandez aujourd'hui – vous ne pourrez plus vous en passer.

Catalogue de Statistique Canada 1994

Seulement 15 \$ au Canada (18 \$ US aux États-Unis et 21 \$ US dans les autres pays). Indiquez le n° au catalogue : 11-2040XPE.

Écrivez à :

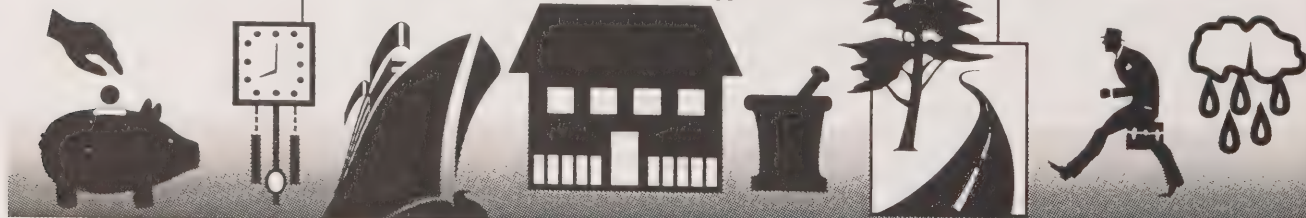
Statistique Canada
Division du marketing
Vente et service
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Télécopieur : (613) 951-1584

Appels sans frais :

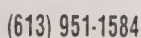
1-800-267-6677

Ou contactez le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).





METHOD OF PAYMENT:



VISA, MasterCard and
Purchase Orders only.
Please do not send confir-
mation. A fax will be treated
as an original order.

(Check only one)

☐ Please charge my: ☐ VISA ☐ MasterCard


Card Number

Signature _____

Expiry Date

☐ Payment enclosed \$ _____

Please make cheque or money order payable to the
Receiver General for Canada – Publications.

 **Purchase Order Number** _____
(Please enclose)

Authorized Signature

**Date of
Issue**
or
Indicate an
"S" for
subscriptions

Annual Subscription
or Book Price

Canada

United
States
US\$

Other
Countries
US\$

Quantity

Total
\$

► Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.

▶ GST Registration # R121491807

Cheque or money order should be made payable to the
Receiver General for Canada - Publications.

SUBTOTAL

DISCOUNT
(if applicable)

GST (7%)
(Canadian clients only)

GRAND TOTAL

Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

PF 093238

THANK YOU FOR YOUR ORDER!

Statistique
Canada

Canada



BON DE COMMANDE

Statistique Canada

ENVOYEZ À:



Division du marketing
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6

COMPOSEZ:



1-800-267-6677

Faites débiter votre compte
VISA ou MasterCard. De
l'extérieur du Canada et des
États-Unis, composez le
(613) 951-7277. Veuillez ne
pas envoyer de confirmation.

TÉLÉCOPIEZ AU:



(613) 951-1584

VISA, MasterCard et bon de
commande seulement.
Veuillez ne pas envoyer de
confirmation; le bon télé-
copie tient lieu de com-
mande originale.

MODALITÉS DE PAIEMENT:

(Cochez une seule case)

☐ Veuillez débiter mon compte ☐ VISA ☐ MasterCard

N° de carte

Signature

Date d'expiration

☐ Paiement inclus \$

Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du
Receveur général du Canada – Publications.

☐ N° du bon de commande

(Veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

Numéro au
catalogue

Titre

Édition
demandée
ou
Inscrire
"A" pour les
abonnements

Abonnement annuel ou
prix de la publication

Canada
\$

États-
Unis
\$ US

Autres
pays
\$ US

Quantité

Total
\$

▶ Veuillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont
donnés en dollars américains.

▶ TPS N° R121491807

▶ Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du
Receveur général du Canada – Publications.

▶ Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 %. Les clients à l'étranger
paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.

TOTAL

RÉDUCTION
(s'il y a lieu)

TPS (7 %)
(Clients canadiens seulement)

TOTAL GÉNÉRAL

PF 093238

MERCI DE VOTRE COMMANDE!



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture -- only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistic Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

A single source

Consultations with our many readers -- financial analysts, planners, economists and business leaders -- have contributed to CEO's present, widely-acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts -- names and phone numbers are listed with articles and features. You'll also receive a copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement** -- at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue no. 10-2300XPB) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries. Highlights of the *Canadian Composite Leading Indicator* (catalogue no. 11F0008XFE) are available by fax -- the same day of release -- for \$70 annually in Canada and US\$70 in the United States.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, L'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter L'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, ses problèmes, ses tendances et ses développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage, et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

Pourquoi acheter L'OEC?

En tant qu'abonné à L'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada : des noms et des numéros de téléphone sont cités dans les articles et les rubriques. Vous recevrez également un exemplaire du **Supplément statistique historique annuel à titre gracieux**.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-2300XPB au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays. Les faits saillants de l'*Indicateur composite avancé* (n° 11F0008XFF au catalogue) sont offerts par télécopieur -- le jour même de leur parution -- pour 70 \$ par année au Canada et 70 \$ US aux États-Unis.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication. Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.

SERVICES INDICATORS

For and About Businesses Serving the Business of Canada...

At last, current data and expert analysis on this VITAL sector in one publication!

The services sector now dominates the industrial economies of the world. Telecommunications, banking, advertising, computers, real estate, engineering and insurance represent an eclectic range of services on which all other economic sectors rely.

Despite their critical economic role, however, it has been hard to find out what's happening in these industries. Extensive and time-consuming efforts have, at best, provided a collection of diverse bits and pieces of information ... an incomplete basis for informed understanding and effective action.

Now, instead of this fragmented picture, *Services Indicators* brings you a cohesive whole. An innovative quarterly from Statistics Canada, this publication **breaks new ground**, providing timely updates on performance and developments in:

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

Services Indicators brings together analytical tables, charts, graphs and commentary in a stimulating and inviting format. From a wide range of key financial indicators including profits, equity, revenues, assets and liabilities, to trends and analysis of employment, salaries and output – PLUS a probing feature article in every issue, *Services Indicators* gives you the complete picture **for the first time!**

Finally, anyone with a vested interest in the services economy can go to *Services Indicators* for **current** information on these industries ... both at-a-glance and in more detail than has ever been available before – all in one unique publication.

If **your** business is serving business in Canada, or if you are involved in financing, supplying, assessing or actually using these services, *Services Indicators* is a turning point – an opportunity to forge into the future armed with the most current insights and knowledge.

Order YOUR subscription to *Services Indicators* today!

Services Indicators (catalogue no. 63-0160XPB) is \$112 (plus 7% GST) in Canada, US\$135 in the United States and US\$157 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call 1-800-267-6677 toll-free in Canada and the United States [1-613-951-7277 elsewhere] and charge to your VISA or MasterCard.

INDICATEURS DES SERVICES

Au sujet des entreprises au service des affaires du Canada et à leur intention...

Enfin regroupées en une publication, des données courantes et des analyses éclairées sur ce secteur **ESSENTIEL!**



Le secteur des services domine à l'heure actuelle les économies industrielles du monde. Les télécommunications, les opérations bancaires, la publicité, l'informatique, l'immobilier, le génie et l'assurance représentent une gamme éclectique de services sur lesquels reposent tous les autres secteurs économiques.

En dépit de leur rôle critique sur le plan économique, il est toutefois difficile de savoir ce qui se passe dans ces branches d'activité. Des efforts considérables et fastidieux ont permis, au mieux, de rassembler une collection de renseignements fragmentaires divers... qui ne favorisent pas la compréhension avisée et la prise de mesures efficaces.

Remplacez **maintenant** ce tableau fragmentaire par l'image cohérente que vous offre *Indicateurs des services*. Cette publication trimestrielle innovatrice de Statistique Canada **pénètre dans un domaine inexploré**, fournissant des aperçus opportuns du rendement et des progrès dans les domaines suivants :

- Communications
- Finance, assurance et immobilier
- Services aux entreprises

Indicateurs des services rassemble des tableaux analytiques, des diagrammes, des graphiques et des observations en un mode de présentation stimulant et attrayant. En puisant à même une vaste gamme d'indicateurs financiers importants, allant notamment des profits, des capitaux propres, des recettes, de l'actif et du passif aux tendances et analyses de l'emploi, des salaires et de l'extrant – à laquelle s'ajoute un article de fond exploratif dans chaque numéro, *Indicateurs des services* brosse **pour la première fois** un tableau complet!

Enfin, quiconque s'intéresse au secteur des services peut consulter *Indicateurs des services* pour trouver des renseignements **courants** sur ces branches d'activité... tant sous une forme sommaire qu'à un niveau de détail n'ayant jamais encore été offert – et ce, dans une même publication.

Si vous êtes de ceux qui fournissent des services aux entreprises canadiennes, ou si vous financez, fournissez ou évaluez ces services ou y avez en fait recours, *Indicateurs des services* représente un tournant – une chance de s'aventurer dans l'avenir en étant armé des réflexions et connaissances les plus actuelles.

Commandez dès aujourd'hui VOTRE abonnement à *Indicateurs des services!*

Indicateurs des services (n° 63-0160XPB au catalogue) coûte 112 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 135 \$ US aux États-Unis et 157 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous préférez, vous pouvez télécopier votre commande en composant le 1-613-951-1584 ou téléphoner sans frais du Canada et des États-Unis au 1-800-267-6677 [ou d'ailleurs, au 1-613-951-7277] et porter les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

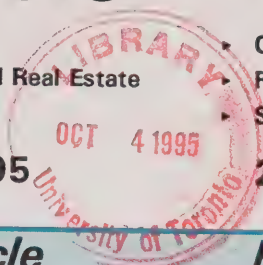
2nd Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

2^e trimestre 1995

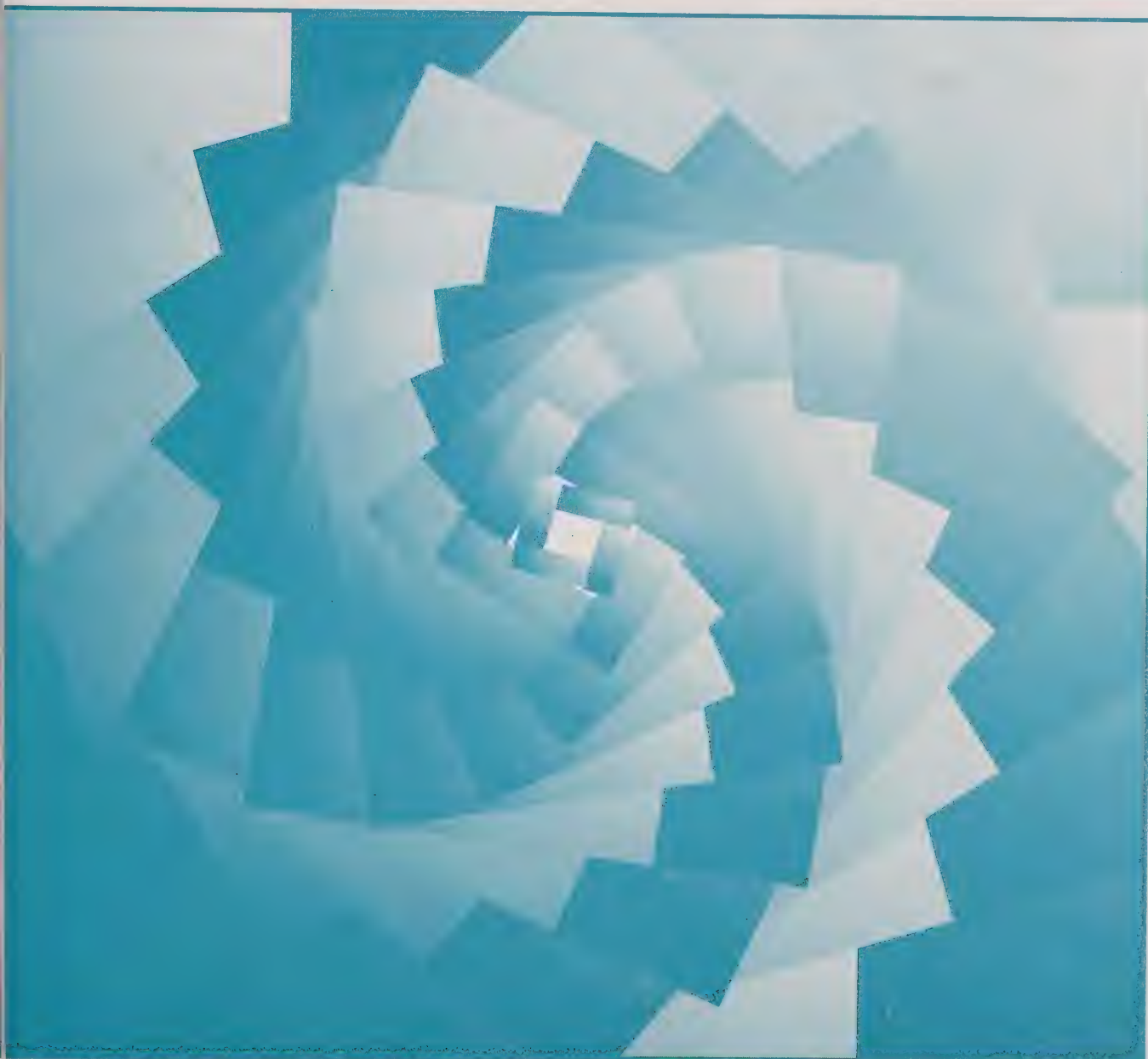


Feature article

- Television: Glorious Past, Uncertain Future

Étude spéciale

- La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177)
or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Toll-free access is provided in all provinces and territories, for users who reside outside the local dialing area of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador	
Nova Scotia, New Brunswick	
and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Facsimile Number 1(613)951-1584
Toronto Credit Card Only (973-8018)

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador,	
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick	
et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto Carte de crédit seulement (973-8018)

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

2nd Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

2^e trimestre 1995

Feature article

- Television : Glorious Past, Uncertain Future

Étude spéciale

- La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1995

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

September 1995

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue 63-016, Vol. 2, No. 1

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1995

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Septembre 1995

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016, Vol. 2, n° 1

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F.D. Gault, Director
- G. Sciadas, Chief, Special Projects

Analysis

D. Sussman

Production

A. Gagnon

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de:

- F.D. Gault, directeur
- G. Sciadas, chef, Projets spéciaux

Analyse

D. Sussman

Production

A. Gagnon

Note of Appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.

∞

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.

∞

Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurances et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activité représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus, elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties: la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données de

quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact George Sciadas (Telephone 613-951-3177 or FAX 613-951-9920).

L'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec George Sciadas (téléphone: 613-951-3177 ou télécopieur: 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter Statistiques financières trimestrielles des entreprises, (n° 61-008 au catalogue), La population active, (n° 71-001 au catalogue), Emploi, gains et durée du travail, (n° 72-002 au catalogue), Produit intérieur brut par industrie, (n° 15-001 au catalogue), Comptes nationaux des revenus et dépenses (n° 13-001 au catalogue), L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) et Balance des paiements internationaux du Canada (n° 67-001 au catalogue).

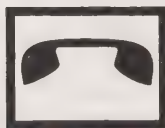


Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Fait saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Fait saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Fait saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature Article:		Étude spéciale:	
Television: Glorious Past, Uncertain Future	73	La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain	73
Definitions and Concepts	94	Définitions et concepts	94



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

Études spéciales

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)

- **Services aux entreprises - Partie 1: Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2: L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)

This is a new publication. We welcome your comments and suggestions. We also welcome your requests for data and analytical studies. We shall do our best to meet your needs.

You can contact us at:

Statistics Canada
Services, Science and Technology
Division
Jean Talon Building
10th Floor, Section D2
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel: (613) 951-3177
FAX: (613) 951-9920

Ceci est une nouvelle publication. Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires et vos suggestions. Il nous ferait plaisir de recevoir vos demandes pour des données statistiques et des études analytiques. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos besoins.

Vous pouvez communiquer avec nous à:

Statistique Canada
Division des services, des sciences
et de la technologie
Immeuble Jean Talon
10^e étage, section D-2
Parc Tunney
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tél: (613) 951-3177
Télécopieur: (613) 951-9920

Note to Users

Please note that as part of the annual revision policy described in the Data Revisions section of the preface to this publication, this quarter incorporates revised GDP for all previous quarters.

Avis aux utilisateurs

Veillez noter que, conformément à la politique de révision annuelle décrite dans la Section de la révision des données de la préface de la présente publication, le présent trimestre comprend les données révisées sur le PIB pour tous les trimestres précédents.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. International trade in services comprises the following activities: travel, freight and shipping, business services, government transactions and other services.

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes:

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. Le commerce international des services comprend les services suivants: voyages, fret, services aux entreprises, opérations gouvernementales, autres services.

Services Overview

Highlights - 2nd Quarter 1995

- Services employment, consumer spending, prices and GDP all increased, while imports and exports decreased.
- Services sector employment increased, although at a lower rate than last quarter. The increase was due to the creation of full-time jobs.
- Services GDP increased marginally this quarter, as the economy as a whole failed to recover from the slowdown of the first quarter of 1995.
- Services exports decreased for the first time in two years as receipts from travel, freight and shipping and business services all declined.
- The CPI for services grew at the same rate as the CPI for goods.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑ 1.1 %
GDP	↑ 0.2 %
Consumer spending	↑ 1.2 %
Prices	↑ 0.7 %
Exports	↓ 2.1 %
Imports	↓ 0.7 %

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants - 2^e trimestre 1995

- Dans le secteur des services, l'emploi, les dépenses des consommateurs, les prix, et le PIB sont tous à la hausse. Par contre, les importations et les exportations ont baissé.
- Dans le secteur des services, l'emploi augmente, mais à un rythme plus lent que pendant le trimestre précédent. Cette croissance est due à la création d'emplois à plein temps.
- Le PIB des services croît légèrement ce trimestre, tandis que l'ensemble de l'économie ne réussit pas à se remettre de son ralentissement du premier trimestre de 1995.
- Les exportations de services baissent pour la première fois en deux ans, à la suite d'un déclin des recettes de services de voyages, de transport et d'expédition et de services aux entreprises.
- L'IPC pour les services augmente au même rythme que l'IPC pour les biens.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

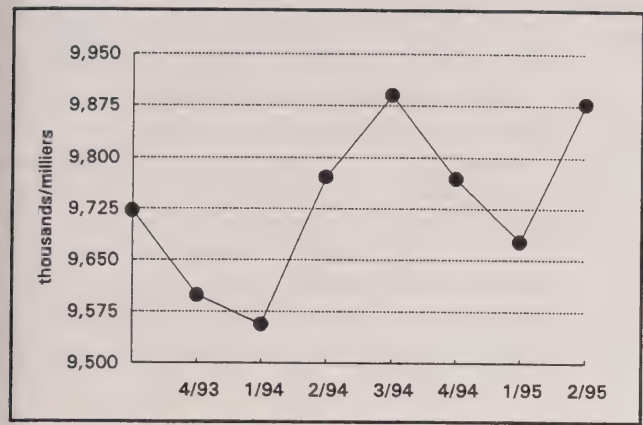
Emploi*	↑ 1.1 %
PIB	↑ 0.2 %
Dépenses des consommateurs	↑ 1.2 %
Prix	↑ 0.7 %
Exportations	↓ 2.1 %
Importations	↓ 0.7 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Services Overview

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

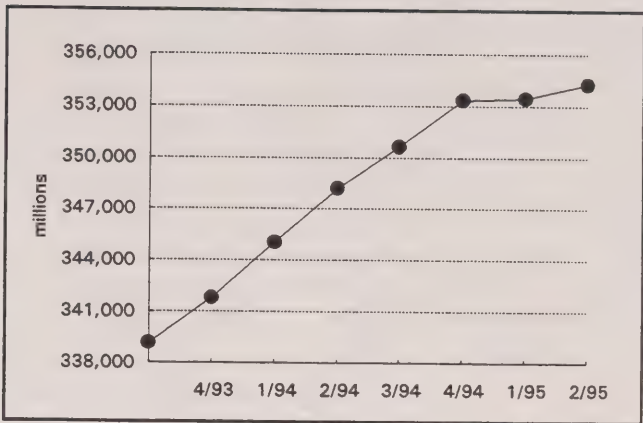


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

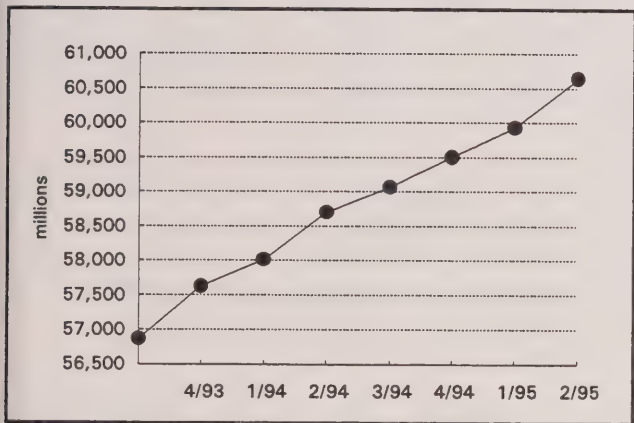


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

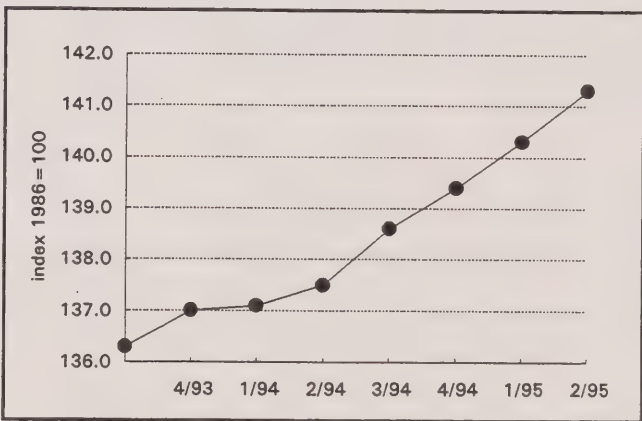


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

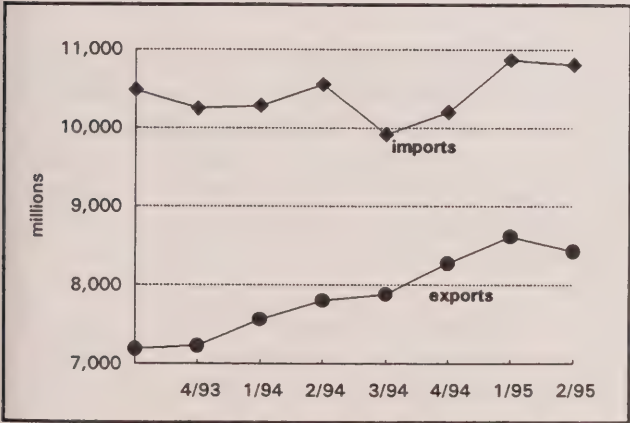
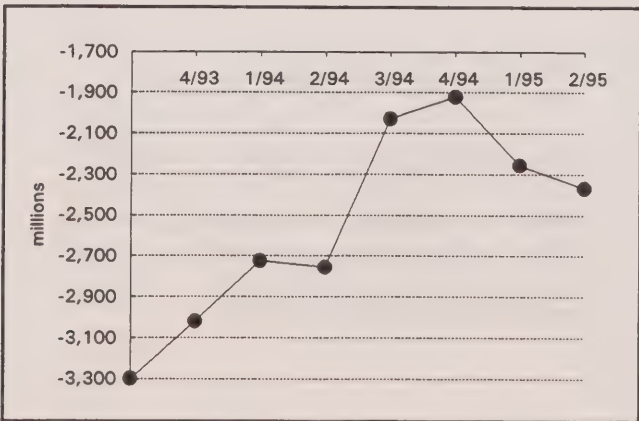


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

The services industries enjoyed another quarter of healthy employment growth, as compared to the same quarter last year. Although the rate at which employment grew continued to decelerate, it was accounted for by the creation of full-time jobs since part-time employment declined. Self employment growth also showed signs of faltering. Employment growth in the service industries followed from job creation in telecommunication carriers, banks and other deposit-accepting institutions as well as in computer and related services. Employment growth in the goods-producing industries was higher than that of services.

Services GDP increased marginally this quarter, as the economy as a whole failed to recover from the slowdown of the first quarter of 1995. Output growth in communications and business services was dampened by output losses in wholesale and retail trade. On the goods-producing side, output decreased considerably in construction and manufacturing.

Spending on services, particularly on financial, accommodation and transportation services increased this quarter. By contrast, higher interest rates and lower real disposable income led to decreased consumer spending on durable goods.

The CPI for services grew at the same rate as the CPI for goods this quarter. Higher mortgage interest costs provided the greatest upward pressure on the services index. Higher rates for travel tours, hotels and motels, cable television and automobile insurance premiums also contributed to the rise.

Services exports decreased for the first time in two years. Receipts from travel, freight and shipping and business services all declined. Imports decreased as well, but to a lesser extent. As a result, the services trade balance deteriorated. Merchandise exports and imports also declined after reaching record levels last quarter. However, the merchandise trade surplus remained high by historical standards.

Aperçu général des services

L'emploi dans la branche des services continue à afficher une forte croissance au cours du trimestre, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente. Bien que le taux de croissance de l'emploi ait continué à baisser, cette croissance est due à la création d'emplois à plein temps, au dépens de l'emploi à temps partiel. La croissance du travail autonome commence également à s'essouffler. La croissance de l'emploi dans l'industrie des services est attribuable à la création d'emplois dans la transmission de télécommunications, les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôts, ainsi que dans les services informatiques et services connexes. La croissance de l'emploi est plus forte dans les industries qui produisent des biens que dans celles qui produisent des services.

Le PIB des services augmente marginalement ce trimestre, car l'ensemble de l'économie n'arrive pas à se remettre du ralentissement du premier trimestre de 1995. L'activité des communications et des services aux entreprises connaît une certaine croissance, alors que celle du commerce de gros et du commerce de détail subit des pertes. L'activité des industries productrices de biens décroît considérablement en construction et en fabrication.

Ce trimestre, les dépenses de services, en particulier financiers, d'hébergement et de transports augmentent. Par contre, une hausse des taux d'intérêt et une baisse du revenu disponible occasionnent une diminution des dépenses de consommation en biens durables.

L'IPC des services augmente au même rythme que celui des biens. La hausse des coûts de taux d'intérêt exerce la plus forte pression à la hausse sur l'indice des services. Des coûts plus élevés d'excursions de voyage, d'hôtels et de motels, de télédistribution et de primes d'assurance automobile contribuent également à cette hausse.

Les exportations de services diminuent pour la première fois en deux ans. Les recettes en provenance des voyages, du transport des marchandises et de l'expédition et des services aux entreprises subissent toutes une baisse. Les importations diminuent également, mais à un degré moindre. Aussi, la balance du commerce des services se détériore. Les exportations et les importations de marchandises diminuent également après avoir atteint des niveaux records au cours du trimestre précédent. Cependant, l'excédent du commerce de marchandises demeure à un niveau historiquement élevé.

ERRATUM

The following table should have appeared on page 15 of the September 1995 issue of *Services Indicators*.

Table 1. Services Overview

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	13,371	13,035	12,751	13,311	13,701	13,404	13,101	13,557	Économie totale
Services	9,722	9,599	9,556	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	Services
Full-time	7,870	7,490	7,419	7,744	8,052	7,719	7,612	7,868	Plein temps
Part-time	1,852	2,109	2,137	2,027	1,838	2,049	2,065	2,009	Temps partiel
Self employment	1,380	1,349	1,354	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	511,549	516,339	521,315	529,388	535,876	541,224	541,700	540,381	Toutes les industries
Services	339,155	341,788	345,020	348,191	350,651	353,331	353,433	354,285	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	109,495	110,681	111,945	112,576	113,458	114,880	115,456	116,477	Total
Services	56,861	57,630	58,013	58,704	59,067	59,512	59,928	60,636	Services
Prices	CPI, 1986 = 100 - IPC, 1986 = 100								Prix
All items	130.6	131.2	130.6	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	Ensemble
Services	136.3	137.0	137.1	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	Services
International trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	45,639	48,021	47,967	52,634	56,644	60,609	63,225	61,381	Exportations
Imports	43,328	45,720	46,100	49,806	51,791	55,111	57,748	56,486	Importations
Balance	2,311	2,301	1,867	2,828	4,853	5,499	5,477	4,895	Solde
Services									Services
Exports	7,185	7,229	7,558	7,801	7,884	8,276	8,615	8,434	Exportations
Imports	10,485	10,249	10,283	10,557	9,913	10,196	10,872	10,801	Importations
Balance	-3,300	-3,020	-2,725	-2,756	-2,029	-1,920	-2,257	-2,367	Solde
Analytical table - Tableau analytique									
Services	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	2.5	2.1	2.1	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	Emploi
Full-time	1.4	1.0	1.2	2.5	2.3	3.1	2.6	1.6	Plein temps
Part-time	7.2	5.9	5.2	-0.2	-0.8	-2.8	-3.4	-0.9	Temps partiel
Self employment	10.8	6.4	4.9	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	Travail autonome
from last quarter - du dernier trimestre									
GDP	0.4	0.8	0.9	0.9	0.7	0.8	0.0	0.2	PIB
Consumer spending	0.7	1.4	0.7	1.2	0.6	0.8	0.7	1.2	Dépenses de consommation
Prices	0.7	0.5	0.1	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	Prix
Exports	2.9	0.6	4.6	3.2	1.1	5.0	4.1	-2.1	Exportations
Imports	3.5	-2.3	0.3	2.7	-6.1	2.9	6.6	-0.7	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

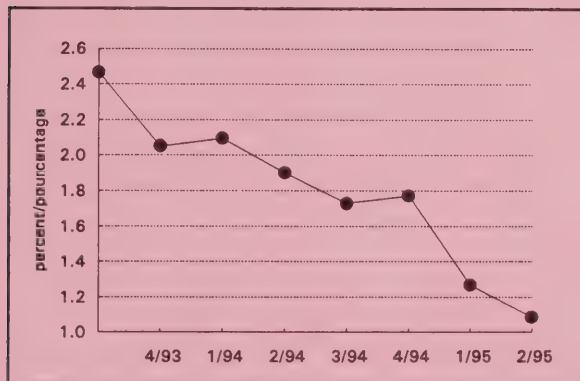
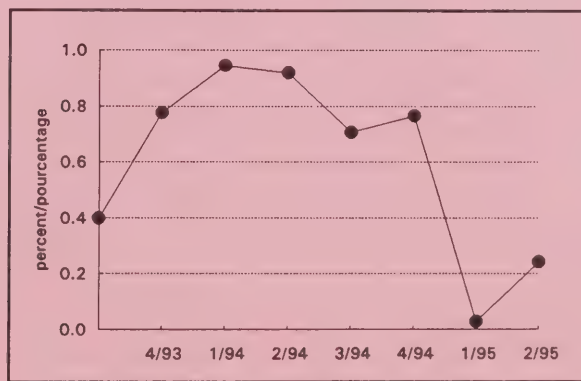


Chart 8. GDP, rates of change

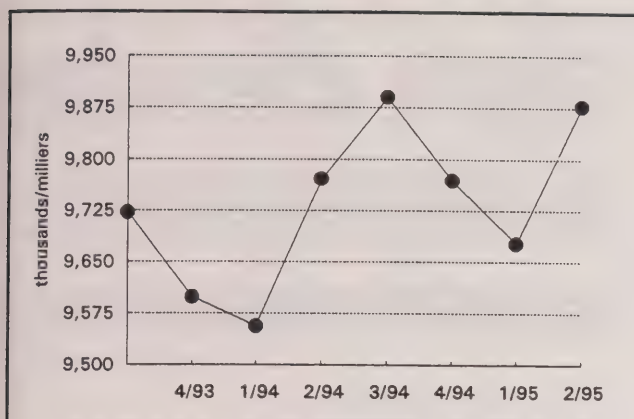
Graphique 8. PIB, taux de variation



Services Overview

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

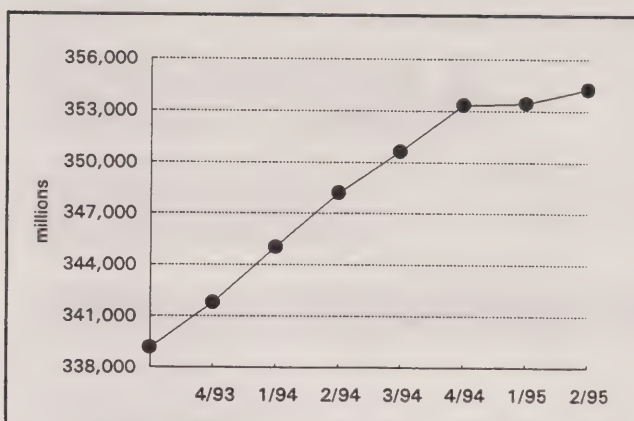


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

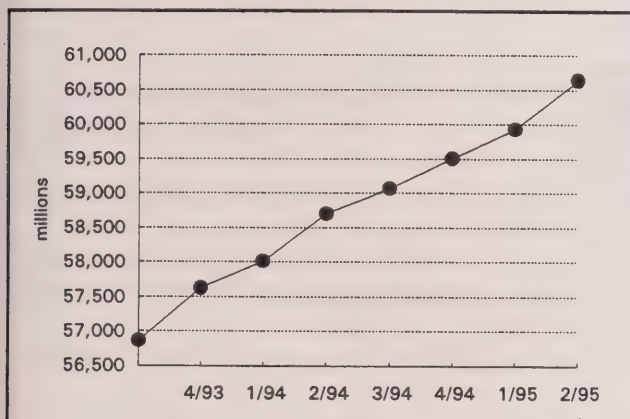


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

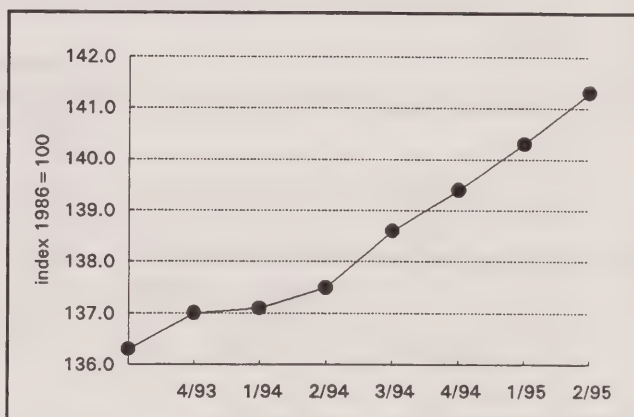


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

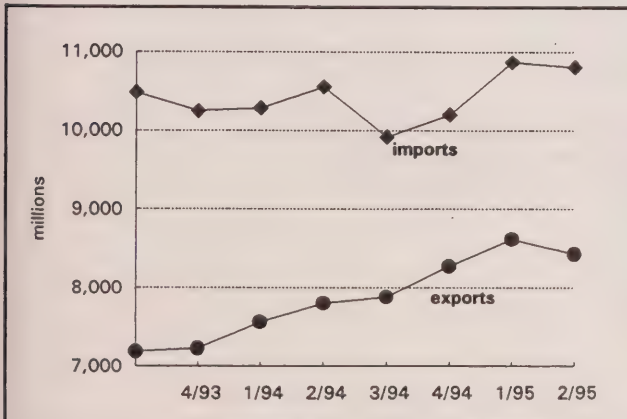
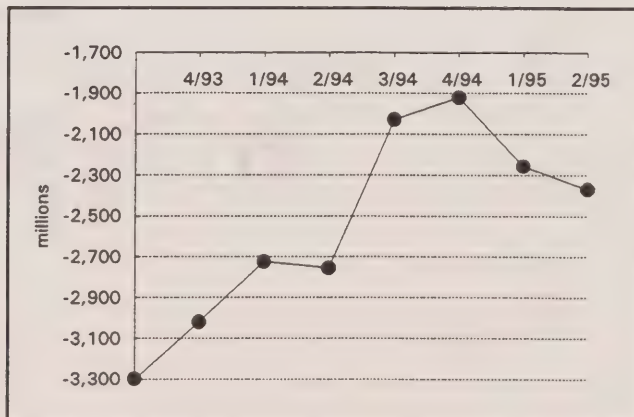


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et services des messagers (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Transmission des télécommunications et autres industries
des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 2nd Quarter 1995

- All three industries enjoyed increased profitability this quarter, posting higher operating profits and improved profit margins.
- The worsening of the balance sheet for the group as a whole followed from liabilities growing faster than assets in both the broadcasting and the telecommunication carriers industries.
- Employment reached a new high this quarter, reflecting the outstanding employment growth achieved by telecommunication carriers.
- Salaries in the communications group remained stable, as increases in broadcasting were offset by salary reductions in telecommunication carriers and postal and courier services.
- The remarkable growth in output achieved by telecommunication carriers was mainly responsible for the increase in output displayed by the group as a whole.

Key Indicators
(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 6.0%
Operating expenses	↑ 2.9%
Profit margin*	18.15%
Assets	↑ 0.9%
Liabilities	↑ 1.2%
Employment**	↑ 5.4%
Salaries	↑ 0.1%
GDP	↑ 1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants - 2^e trimestre 1995

- Ce trimestre, les trois branches des communications bénéficient d'une hausse de rentabilité. Elles signalent un accroissement de leurs bénéfices d'exploitation et une amélioration de leurs marges bénéficiaires.
- La détérioration du bilan dans l'ensemble de ce secteur est attribuable à une augmentation plus rapide du passif que de l'actif dans les branches de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications.
- L'emploi atteint, ce trimestre, un nouveau record, à la suite de sa croissance remarquable dans la branche de la transmission des télécommunications.
- La rémunération dans le secteur des communications demeure stable, car des augmentations de salaire en radiodiffusion sont compensées par des réductions dans les branches de la transmission des télécommunications et des services postaux et services des messagers.
- L'augmentation de la production dans l'ensemble du secteur est principalement due à la croissance remarquable de la production dans la branche de la transmission des télécommunications.

Indicateurs clés
(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 6.0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 2.9 %
Marge bénéficiaire*	18.15 %
Actif	↑ 0.9 %
Passif	↑ 1.2 %
Emploi**	↑ 5.4 %
Rémunération	↑ 0.1 %
PIB	↑ 1.4 %

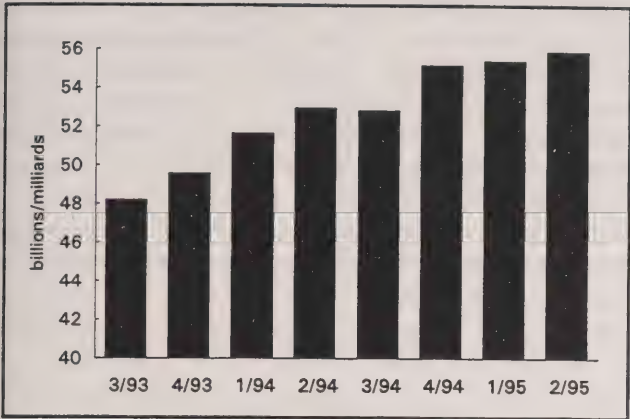
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Revenu d'exploitation

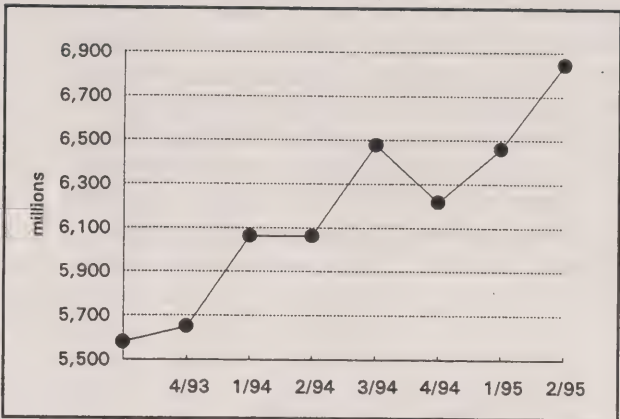


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

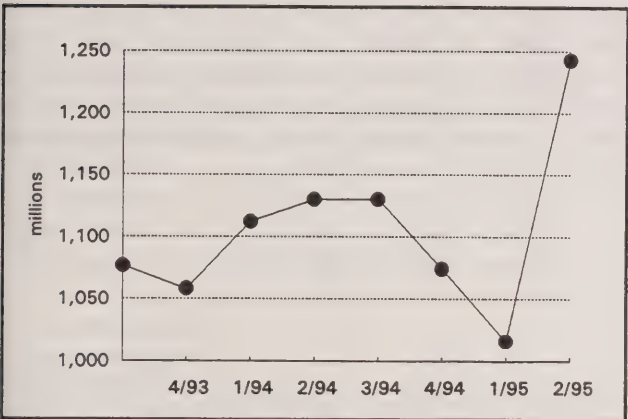


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

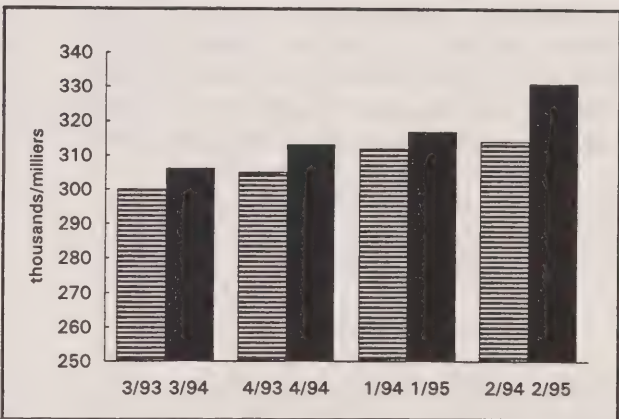


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Salaires

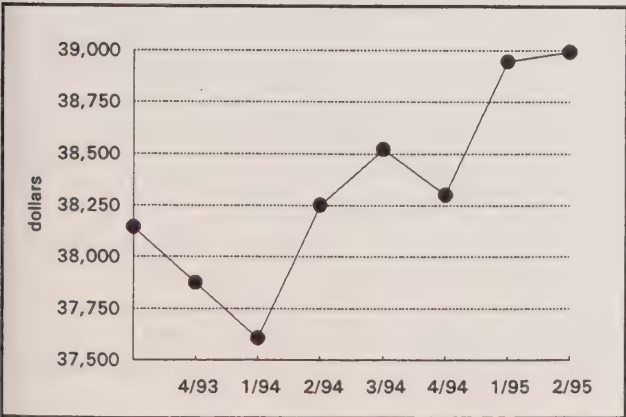
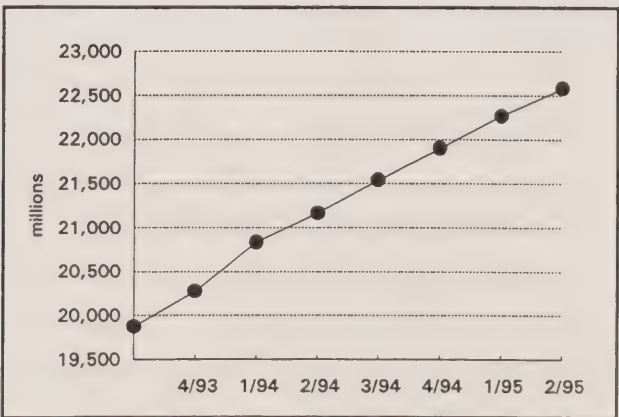


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB

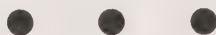


Communications, financial statistics

While the economy-wide operating revenues declined in the second quarter of 1995, the communications group profited from another quarter of increasing operating revenues. Operating expenses rose as well, but to a much lesser degree, resulting in increased profitability for the group, as demonstrated by the substantial rise in operating profit, net profit and the profit margin. The profit margin, in particular, more than recovered from last quarter's loss, remaining at a level well above that of the economy average.



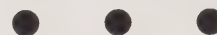
Rising capital assets and accounts receivable generated the additions to assets this quarter. These were outweighed, however, by increases in loans and accounts with affiliates, leading to a proportionately greater increase in liabilities. There was little change in share capital and retained earnings, leaving equity virtually unchanged as well.



The return on capital and the return on equity ratios showed great improvement, following two quarters of weaker performance, while the working capital ratio and the quick ratio improved as well. Only the debt to equity ratio worsened slightly.

Communications - statistiques financières

Au cours du deuxième trimestre de 1995, contrairement à l'ensemble de l'économie qui subit une baisse, le secteur des communications bénéficie d'un autre trimestre de hausse des recettes d'exploitation. Les dépenses d'exploitation s'accroissent également, mais à un degré moindre, occasionnant une augmentation de rentabilité pour le secteur, comme l'indique la croissance substantielle des recettes d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Cette dernière, en particulier, fait plus que recouvrer la perte du trimestre précédent, et demeure à un niveau très supérieur à celui de la moyenne pour l'économie.



L'augmentation des immobilisations et des comptes débiteurs cause un accroissement de l'actif ce trimestre. Cependant, ceci est compensé par l'augmentation des prêts et des comptes auprès de filiales, qui occasionne une hausse proportionnellement plus élevée du passif. Le capital-actions et les bénéfices non répartis ne changent pas tellement, ce qui conduit à un maintien de l'avoir à son niveau précédent.



Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement, après deux trimestres de faiblesse, et le ratio du fonds de roulement et le ratio de liquidité sont en progrès. Seul, le ratio des dettes à l'avoir se détériore légèrement.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,579	5,650	6,061	6,063	6,477	6,218	6,460	6,846	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,502	4,592	4,949	4,933	5,347	5,144	5,444	5,603	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,077	1,058	1,112	1,130	1,130	1,074	1,016	1,243	Bénéfice d'exploitation
Net profit	259	-49	308	346	393	292	158	313	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	48,192	49,587	51,653	52,941	52,826	55,176	55,422	55,896	Actif
Liabilities	29,011	30,626	32,408	33,269	32,965	35,254	35,845	36,273	Passif
Equity	19,180	18,960	19,246	19,672	19,861	19,922	19,577	19,623	Avoir
Share capital	13,162	13,442	13,800	14,119	14,235	14,429	14,355	14,372	Capital-actions
Retained earnings	4,169	3,667	3,505	3,493	3,452	3,276	3,091	3,058	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.2	1.3	7.3	0.0	6.8	-4.0	3.9	6.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.3	2.0	7.8	-0.3	8.4	-3.8	5.8	2.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-0.2	2.9	4.2	2.5	-0.2	4.4	0.4	0.9	Actif
Liabilities	-1.0	5.6	5.8	2.7	-0.9	6.9	1.7	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.36	2.63	5.61	5.82	6.13	5.36	4.54	5.89	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	5.41	-1.02	6.41	7.05	7.91	5.81	3.24	6.38	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	19.31	18.73	18.34	18.65	17.45	17.27	15.72	18.15	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.079	1.151	1.234	1.244	1.213	1.272	1.331	1.340	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.567	0.508	0.549	0.516	0.538	0.560	0.606	0.624	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.523	0.456	0.505	0.471	0.495	0.512	0.553	0.565	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.5	-1.0	3.8	-3.6	3.8	-5.6	1.8	7.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	14.8	14.1	13.1	13.1	11.5	10.6	9.2	11.5	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

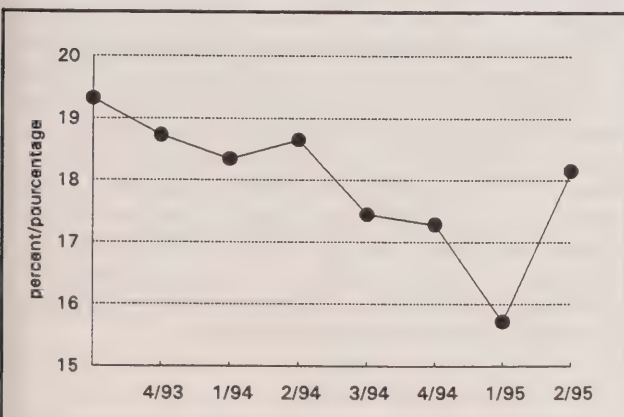
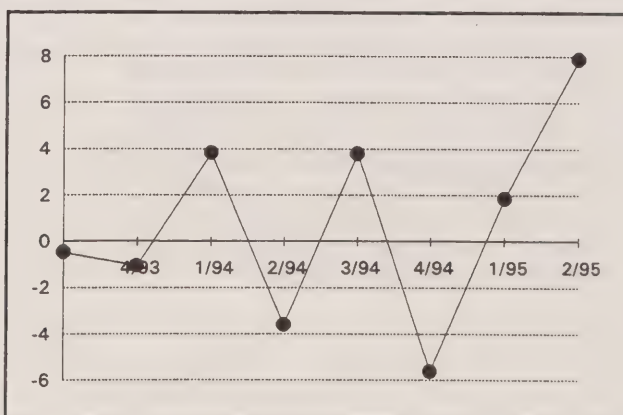


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for almost three-quarters of total assets and two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one third of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

All three industries enjoyed increased profitability this quarter, posting higher operating profits and improved profit margins. For broadcasting and telecommunication carriers, this increased profitability stemmed from operating revenues growing proportionately more than operating expenses. For broadcasting this was the second quarter of strong revenue growth, while for telecommunication carriers it ended two quarters of poor performance. For postal and courier services, rising operating revenues combined with reduced operating expenses yielded record operating profits.

The worsening of the balance sheet for the group as a whole followed from liabilities growing faster than assets in both the broadcasting and the telecommunication carriers industries. Profit margins for broadcasting and carriers continued to lie well above the economy average. Although the profit margin for postal and courier services remained below the economy average, it rose to its highest level. The return on capital and return on equity ratios improved dramatically for postal and courier services, and to a lesser extent for the other two industries.

Communications - résultats détaillés

Les sociétés d'exploitation des télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour presque les trois-quarts du total de l'actif et les deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ le tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.

Les trois branches de ce secteur enregistrent une augmentation de rentabilité, avec une hausse des bénéfices d'exploitation et une amélioration des marges bénéficiaires. En radiodiffusion et en transmission des télécommunications, cette rentabilité accrue est occasionnée par une augmentation des recettes d'exploitation plus grande, proportionnellement, que celle des dépenses d'exploitation. En radiodiffusion, ce trimestre est le deuxième de croissance des recettes, alors qu'en transmission des télécommunications, il succède à deux trimestres de mauvais rendement. Pour les services postaux et les services de messagers, la croissance des recettes d'exploitation, combinée à la réduction des dépenses d'exploitation, produisent des bénéfices d'exploitation records.

La détérioration du bilan de l'ensemble du secteur est attribuable à une croissance plus grande du passif que de l'actif dans les branches de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications. Les marges bénéficiaires de la radiodiffusion et de la transmission des télécommunications continuent d'excéder grandement celles de la moyenne de l'économie. Elles s'élèvent à leur niveau le plus élevé, alors que les marges bénéficiaires des services postaux et des services de messagers demeurent au-dessous de la moyenne de l'économie. Les ratios de rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement pour les services postaux et les services de messagers et à un degré moindre pour les deux autres branches.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,323	1,345	1,684	1,641	1,833	1,774	1,989	2,145	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,119	1,139	1,468	1,396	1,583	1,498	1,728	1,845	Dépenses d'exploitation
Operating profit	204	206	216	245	250	276	261	300	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-60	-52	-43	35	55	35	-60	-13	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	10,686	11,077	12,895	13,849	13,740	15,591	16,152	16,239	Actif
Liabilities	7,868	8,140	9,677	10,286	10,086	11,787	12,541	12,670	Passif
Equity	2,818	2,937	3,218	3,563	3,654	3,804	3,611	3,568	Avoir
Share capital	2,029	2,295	2,637	2,819	2,840	2,928	2,916	2,834	Capital-actions
Retained earnings	274	119	-33	-304	-70	-55	-148	-162	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.4	1.7	25.2	-2.6	11.7	-3.2	12.1	7.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.0	1.8	28.9	-4.9	13.4	-5.4	15.4	6.8	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.0	3.7	16.4	7.4	-0.8	13.5	3.6	0.5	Actif
Liabilities	-2.6	3.5	18.9	6.3	-1.9	16.9	6.4	1.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.59	2.09	3.15	4.90	5.23	5.11	3.35	4.67	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-8.55	-7.14	-5.36	3.92	6.00	3.70	-6.64	-1.44	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	15.40	15.32	12.85	14.92	13.66	15.55	13.15	13.99	Marge bénéficiaire
Debt to equity	2.179	2.182	2.461	2.363	2.205	2.415	2.769	2.829	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.755	0.842	1.046	0.806	0.873	0.871	1.093	0.963	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.716	0.800	0.992	0.750	0.818	0.792	1.000	0.875	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.3	-0.7	21.8	-6.2	8.7	-4.8	10.1	9.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.9	10.7	7.6	9.4	7.7	8.9	6.6	7.3	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Revenu d'exploitation

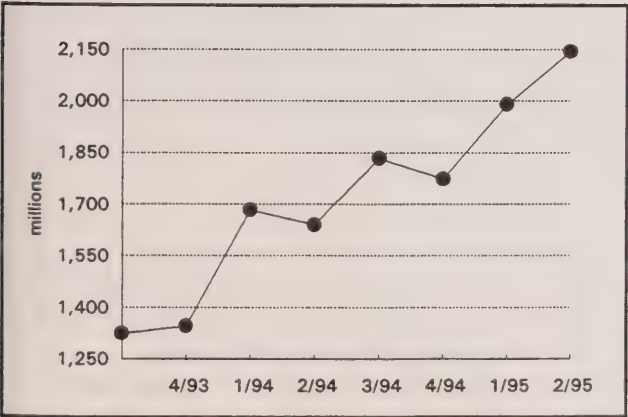


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire

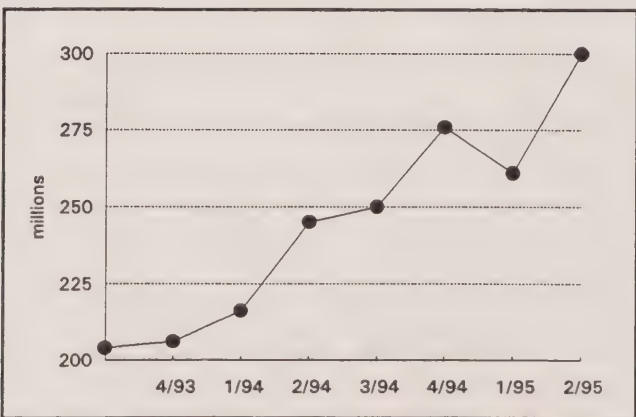


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,734	3,775	3,831	3,847	4,059	3,837	3,857	4,075	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,870	2,920	2,945	2,971	3,195	3,065	3,125	3,169	Dépenses d'exploitation
Operating profit	864	855	886	876	864	772	732	906	Bénéfice d'exploitation
Net profit	322	22	357	317	342	256	219	315	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	36,776	37,775	38,000	38,302	38,301	38,772	38,455	38,818	Actif
Liabilities	20,648	21,971	22,077	22,294	22,186	22,748	22,581	22,868	Passif
Equity	16,128	15,804	15,922	16,008	16,115	16,024	15,874	15,950	Avoir
Share capital	10,817	10,827	10,950	11,088	11,184	11,290	11,227	11,325	Capital-actions
Retained earnings	3,976	3,649	3,645	3,634	3,641	3,448	3,360	3,330	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.7	1.1	1.5	0.4	5.5	-5.5	0.5	5.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-0.2	1.7	0.9	0.9	7.5	-4.1	2.0	1.4	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	2.7	0.6	0.8	0.0	1.2	-0.8	0.9	Actif
Liabilities	-0.4	6.4	0.5	1.0	-0.5	2.5	-0.7	1.3	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.21	2.95	6.54	6.24	6.50	5.45	5.03	6.28	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.00	0.57	8.99	7.93	8.50	6.34	5.52	7.91	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	23.15	22.64	23.14	22.78	21.29	20.11	18.98	22.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.890	0.961	0.973	0.981	0.973	0.986	0.988	0.992	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.497	0.410	0.389	0.417	0.420	0.430	0.428	0.474	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.451	0.355	0.346	0.375	0.380	0.393	0.387	0.427	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	-1.2	-2.0	-3.2	2.5	-7.1	-1.5	7.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	18.6	18.0	17.9	17.2	15.3	13.4	12.4	15.6	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Revenu d'exploitation

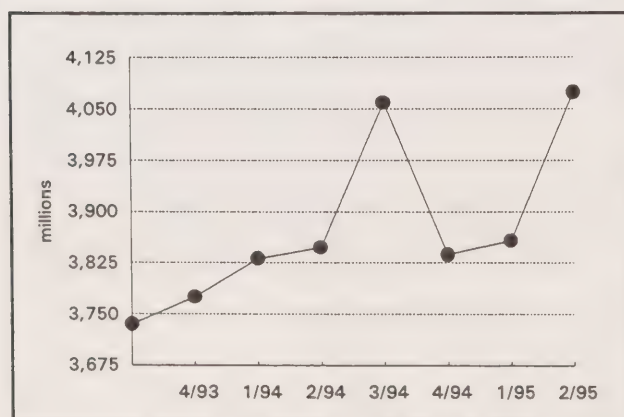


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire

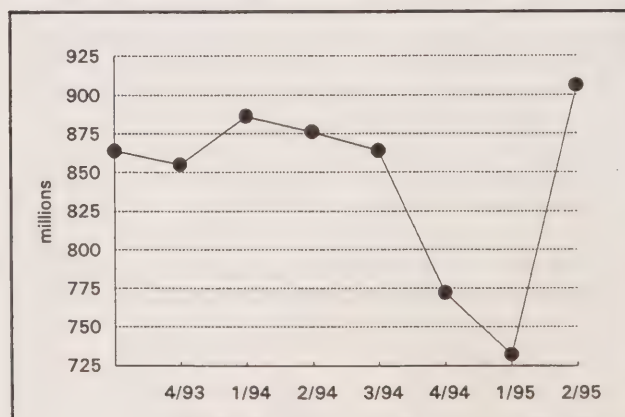


Table A4. Postal and courier services, financial statistics

Tableau A4. Services postaux et de messagers, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	522	529	546	575	584	607	614	627	Revenu d'exploitation
Operating expenses	512	532	537	565	568	580	592	591	Dépenses d'exploitation
Operating profit	10	-3	9	10	16	27	22	36	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-3	-18	-6	-5	-5	1	-1	11	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	730	735	759	790	786	814	815	839	Actif
Liabilities	496	516	653	689	694	720	724	735	Passif
Equity	234	219	106	101	92	94	91	104	Avoir
Share capital	315	320	213	211	211	211	211	214	Capital-actions
Retained earnings	-82	-101	-107	-110	-119	-118	-121	-110	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.0	1.3	3.2	5.3	1.6	3.9	1.2	2.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.9	3.9	0.9	5.2	0.5	2.1	2.1	-0.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	0.7	3.3	4.1	-0.5	3.6	0.1	2.9	Actif
Liabilities	2.9	4.0	26.6	5.5	0.7	3.7	0.6	1.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.61	-7.87	-0.36	0.19	2.33	6.41	5.61	13.31	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-4.52	-33.12	-23.49	-21.53	-20.24	2.35	-2.57	40.67	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.86	1.85	1.66	1.66	2.71	4.40	3.66	5.81	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.241	1.363	4.028	4.392	4.865	4.724	5.038	4.491	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.993	1.007	0.978	0.997	0.988	1.032	1.094	1.079	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.961	0.973	0.942	0.962	0.954	0.998	1.061	1.044	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.3	-1.0	-0.2	1.7	-1.5	2.3	-0.9	4.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.7	-2.8	-3.6	-3.9	-3.3	-2.3	-2.9	-0.8	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Revenu d'exploitation

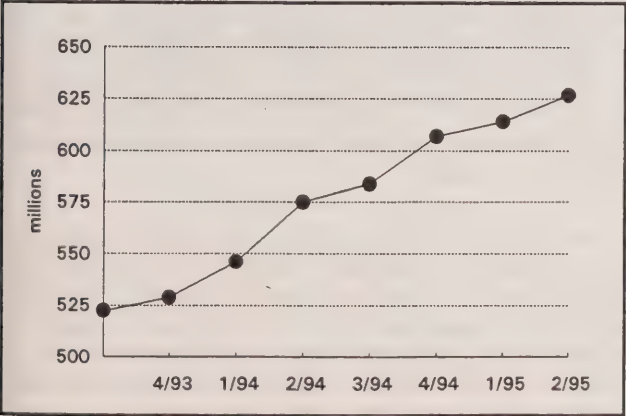
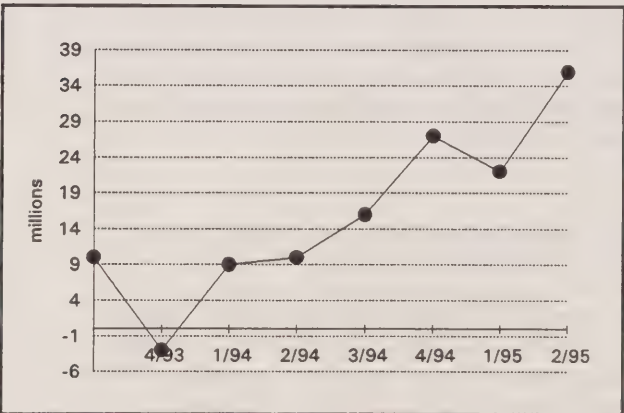


Chart A14. Operating profit

Graphique A14. Marge bénéficiaire



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the second quarter of 1995 they accounted for about 44% and 41% respectively, of the total group's employment. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - about 90%. Self employment accounts for less than 4% of the total.

Employment in communications reached a new high this quarter, marking the largest year over year increase since the second quarter of 1994. Employment growth in telecommunication carriers was primarily responsible for the rise, which outpaced that of the other services groups. Postal and courier services also displayed an increase in employment, while broadcasting endured yet another quarter of job losses.

For telecommunication carriers, this was the third quarter of strong employment growth, whereas for postal and courier services, the increase in employment ended two consecutive quarters of decline. By contrast, employment in broadcasting decreased for the fourth straight quarter. Employment gains in the industrial group as a whole arose principally from full-time jobs. Part-time employment growth was relatively strong.

The impressive employment performance of telecommunication carriers translated into above average employment growth for the group as a whole for the first time in a year. Both full-time and part-time job creation outperformed the economy average. The improvement in full-time employment was particularly significant, given its relatively poor performance with respect to the economy average in the previous three quarters.

Communications - emploi

Les sociétés d'exploitation des télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au deuxième trimestre de 1995, ces branches comptaient respectivement 44 % et 41 % environ de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radiodiffusion, qui n'emploie que 15 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa taille financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein - 90 % environ. Le travail autonome représente moins de 4 % du total.

L'emploi dans les télécommunications atteint un niveau record, à la suite de la plus grande croissance annuelle depuis le deuxième trimestre de 1994. L'augmentation de l'emploi dans les sociétés d'exploitation des télécommunications qui est principalement responsable de cette croissance, qui est plus forte que celle des autres branches de services. Les services postaux et les services de messagers enregistrent également une augmentation de l'emploi, tandis que la radiodiffusion subit un autre trimestre de pertes d'emplois.

Pour les sociétés d'exploitation des télécommunications, c'est le troisième trimestre de croissance importante de l'emploi, alors que pour les services postaux et les services de messagers, l'augmentation de l'emploi met fin à deux trimestres consécutifs de déclin. Par contre, l'emploi en radiodiffusion subit un quatrième trimestre de déclin. Les augmentations d'emploi dans l'ensemble du secteur industriel consistent principalement en emplois à plein temps. L'augmentation de l'emploi à temps partiel est relativement forte.

La performance impressionnante en matière d'emploi des sociétés d'exploitation des communications se traduit, pour la première fois de l'année, par une augmentation supérieure à la moyenne pour l'ensemble de la branche. La création d'emplois à temps partiel et à temps plein excède celle de la moyenne de l'économie. L'amélioration de l'emploi à plein temps est particulièrement importante, compte tenu de sa performance relativement faible pour la moyenne de l'économie les trois trimestres précédents.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

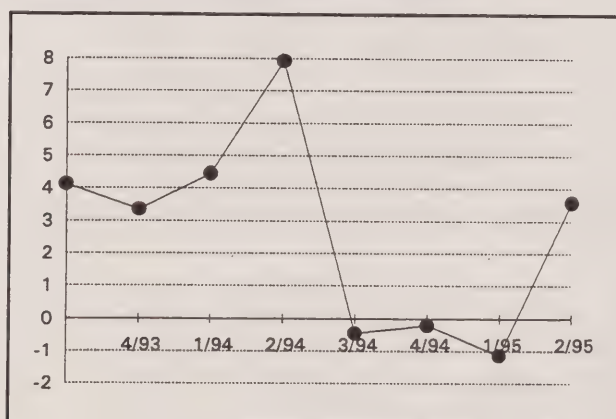
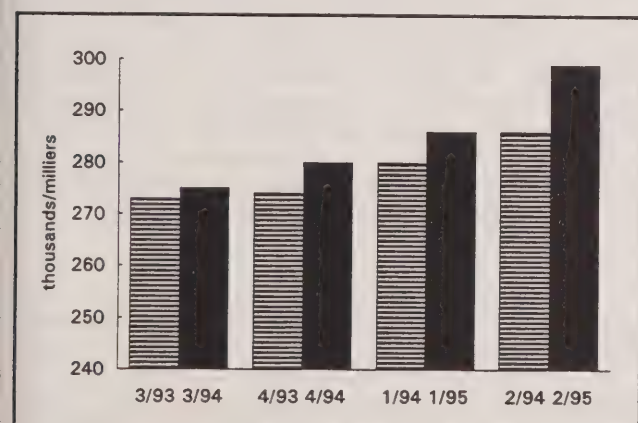
	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	50	52	57	52	47	49	51	50	Diffusion
Carriers/other telecom.	130	119	116	130	130	134	139	145	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	119	134	139	132	129	130	127	135	Services postaux/messagers
Total	300	305	312	314	306	313	317	331	Total
Full-time	273	274	280	286	275	280	286	299	Plein temps
Part-time	27	32	32	28	31	33	31	31	Temps partiel
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-9.1	2.0	11.8	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	14.0	0.0	-12.8	3.2	0.0	12.6	19.8	11.5	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	3.5	10.7	26.4	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	Services postaux/messagers
Total	5.6	4.8	5.8	9.8	2.0	2.6	1.6	5.4	Total
Full-time	7.5	5.0	6.9	10.9	0.7	2.2	2.1	4.5	Plein temps
Part-time	-10.0	10.3	0.0	0.0	14.8	3.1	-3.1	10.7	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	4.1	3.4	4.4	7.9	-0.5	-0.2	-1.1	3.6	Total
Full-time	6.7	4.2	6.3	8.6	-2.2	-1.7	-1.9	2.2	Plein temps
Part-time	-15.6	5.8	-4.8	0.3	15.2	5.2	0.0	11.2	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Chart A16. Comparative indicator, total

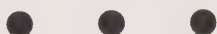
Graphique A15. Emploi à plein temps

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.



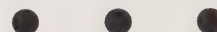
After a quarter of relatively strong growth, salaries in the communications group remained stable. Increases in broadcasting were offset by salary reductions in telecommunication carriers and postal and courier services. The group's weak salary performance was in line with that of the economy as a whole.

Salaried employees in postal and courier services have seen little change in earnings over the past few years, with average salaries hovering just below the \$30,000 mark, substantially below the economy average of \$37,940. Salaries in telecommunication carriers dipped marginally, following an increase last quarter. By contrast, salaried employees in broadcasting enjoyed relatively strong growth, particularly in light of the fact that economy-wide salaries remained virtually unchanged.

Salaried employees in postal and courier services and telecommunication carriers suffered further losses in purchasing power when changes in the cost of living, as measured by the consumer price index, were taken into account. The rise in the general price level also eroded part of the salary gains achieved by the broadcasting industry, yet the industry was still able to retain some of the increase in purchasing power.

Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des sociétés qui exploitent les télécommunications et ils conservent leur avance.



Après un trimestre de croissance relativement forte, la rémunération dans le secteur des communications demeure stable. Les augmentations en radiodiffusion sont compensées par des réductions de salaire en transmission des télécommunications et services postaux et de messagers. La mauvaise performance du secteur en matière de rémunération correspond à celle de l'ensemble de l'économie.

Depuis quelques années, les salariés des services postaux et des services de messagers ont peu de changement dans leurs revenus, avec un salaire moyen juste supérieur à 30 000 \$, beaucoup moins que la moyenne de l'économie de 37 940 \$. Les salaires en transmission des télécommunications ont légèrement baissé, à la suite de l'augmentation du trimestre précédent. Par contre, les salariés en radiodiffusion bénéficient d'une croissance relativement forte, en particulier parce que les salaires de l'ensemble de l'économie demeurent pratiquement inchangés.

Les salariés en services postaux et services de messagers et en transmission des télécommunications subissent de nouvelles pertes de pouvoir d'achat quand on tient compte des changements du coût de la vie. La hausse des prix en général érode également en partie les avantages de salaires obtenus dans la branche de la radiodiffusion, quoique le secteur soit toujours capable de conserver une partie de l'augmentation de pouvoir d'achat.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, salaires

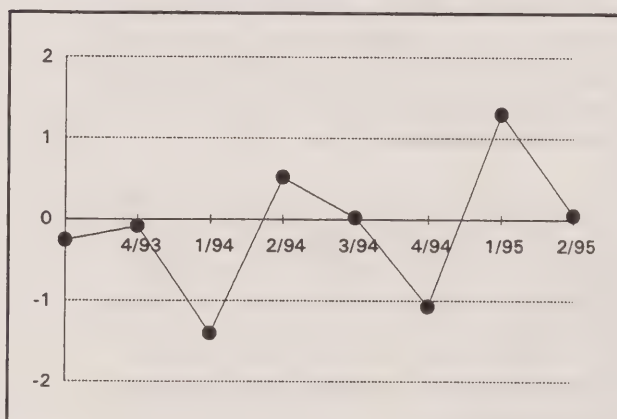
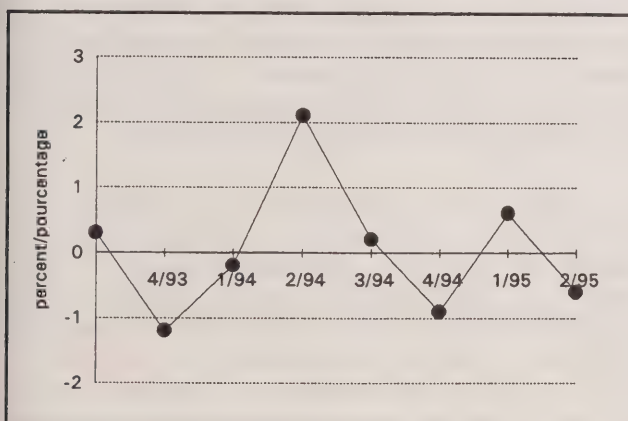
	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
			dollars per year - dollars par année						
Salaried employees									Employés
Broadcasting	43,772	44,321	44,126	44,373	44,294	44,536	46,214	46,846	Diffusion
Carriers/other telecom.	43,567	42,641	42,182	43,450	44,062	43,625	44,186	44,054	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,633	29,670	29,741	29,901	29,757	29,700	29,780	29,739	Services postaux/messagers
Total	38,142	37,874	37,604	38,250	38,520	38,303	38,947	38,993	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.3	1.3	-0.4	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.4	Diffusion
Carriers and other	1.3	-2.1	-1.1	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	-0.1	0.1	0.2	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.1	Services postaux/messagers
Total	0.7	-0.7	-0.7	1.7	0.7	-0.6	1.7	0.1	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Broadcasting	-0.1	0.8	0.1	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.9	-2.6	-0.1	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.0	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.6	-0.4	0.8	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	Services postaux/messagers
Total	0.3	-1.2	-0.2	2.1	0.2	-0.9	0.6	-0.6	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.3	-0.1	-1.4	0.5	0.0	-1.1	1.3	0.0	Total

Chart A17. Rates of change, CPI-adjusted, total

Chart A18. Comparative indicator

Graphique A17. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approaching 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the second quarter of 1995, broadcasting accounted for about 11%, while postal and courier services for 10% of the group's GDP.

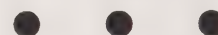


The group's GDP continued to grow this quarter, despite the poor performance of the economy as a whole. The remarkable growth in output achieved by telecommunication carriers was mainly responsible for the increase. This industry has displayed above average rates of growth in output throughout the last two years. Output of postal and courier services remained virtually unchanged from last quarter, following two quarters of strong growth. By contrast, broadcasting output decreased, ending four quarters of consecutive increases.

The output growth of the communications group remained well above the economy average. This is the result of the economy-wide decline in output and the superior output performance of carriers. Postal and courier services performed somewhat better than the rest of the economy, while broadcasting fared somewhat poorer.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part du PIB des exploitants des télécommunications frôle les 80 %. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au deuxième trimestre de 1995, la radiodiffusion représentait environ 11 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 10 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB de ce secteur continue d'augmenter au cours du trimestre, en dépit de la mauvaise performance de l'ensemble de l'économie. La croissance remarquable de la production obtenue en transmission des télécommunications est principalement responsable de cette croissance. Le secteur affiche des taux de croissance supérieur à la moyenne de la production depuis deux ans. La production des services postaux et des services de messagers demeure pratiquement la même depuis le trimestre précédent, à la suite de deux trimestres de forte croissance. Par contre, la production en radiodiffusion augmente, ce qui met fin à quatre trimestres consécutifs de croissance.

La croissance de la production du secteur des communications demeure bien supérieure à celle de la moyenne de l'économie. Ce phénomène est dû à une baisse de production dans l'ensemble de l'économie et à une performance supérieure de production chez les transporteurs. Les services postaux et les services de messagers ont des résultats un peu meilleurs que le reste de l'économie, et la radiodiffusion un peu plus mauvais.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,427	2,476	2,445	2,477	2,479	2,495	2,543	2,526	Diffusion
Carriers/other telecom.	15,425	15,760	16,324	16,631	17,024	17,340	17,576	17,907	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,018	2,038	2,065	2,058	2,032	2,065	2,145	2,148	Services postaux/messagers
Total	19,870	20,274	20,835	21,165	21,534	21,900	22,265	22,580	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	0.8	2.0	-1.3	1.3	0.1	0.6	1.9	-0.7	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.5	2.2	3.6	1.9	2.4	1.9	1.4	1.9	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.6	1.0	1.3	-0.3	-1.3	1.6	3.9	0.1	Services postaux/messagers
Total	1.2	2.0	2.8	1.6	1.7	1.7	1.7	1.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.4	1.1	-2.2	-0.2	-1.1	-0.4	1.8	-0.4	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.1	1.2	2.6	0.3	1.1	0.9	1.3	2.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.1	0.1	0.4	-1.9	-2.5	0.6	3.8	0.4	Services postaux/messagers
Total	0.8	1.1	1.8	0.0	0.5	0.7	1.6	1.7	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

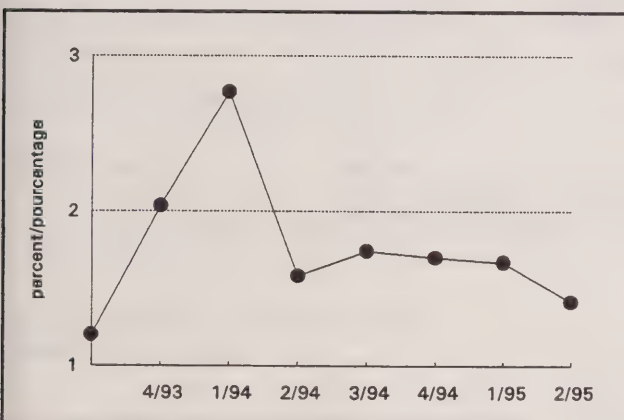
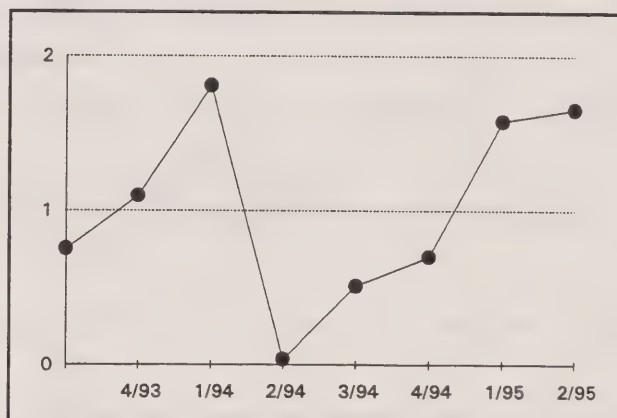


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Available
upon request

Totalisations spéciales

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finance and Insurance

Finances et assurances

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Sociétés de fiducie (603)

Credit Unions (604)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Life Insurers (631)

Assureurs-vie (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Real Estate

Services immobiliers

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Credit Unions (705)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Insurance (73)

Assurances (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 2nd Quarter 1995

- The significant rise in operating revenues more than offset mounting operating expenses, resulting in record operating as well as net profits.
- Assets increased more than liabilities, leading to record levels of return on capital and return on equity for the second quarter in a row.
- Employment in this group grew at the highest rate in almost two years.
- Banks and other deposit-accepting institutions was one of the only industries in the group to experience an increase in salaries this quarter.
- Total GDP for the group increased substantially this quarter, concluding a year of either successive quarterly losses or stagnation.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 4.0%
Operating expenses	↑ 3.3%
Profit margin*	12.1%
Assets	↑ 1.2%
Liabilities	↑ 1.2%
Employment**	↑ 1.0%
Salaries	↓ 0.4%
GDP	↑ 1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Faits saillants - 2^e trimestre 1995

- L'augmentation considérable des recettes d'exploitation fait plus que compenser la croissance des dépenses d'exploitation, ce qui entraîne des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets records.
- L'actif augmente davantage que le passif, ce qui occasionne un deuxième trimestre consécutif des niveaux records de rendement des capitaux et de rendement de l'avoir.
- Dans ce secteur, l'emploi s'accroît au taux le plus élevé depuis presque deux dernières années.
- Les banques et les autres institutions de dépôt sont l'une des seules branches du secteur à avoir une hausse de salaires ce trimestre.
- Le PIB total pour le secteur augmente considérablement ce trimestre, à la suite d'une année de pertes trimestrielles successives ou de stagnation.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 4.0 %
Dépenses d'exploitation	↑ 3.3 %
Marge bénéficiaire*	12.1 %
Actif	↑ 1.2 %
Passif	↑ 1.2 %
Emploi**	↑ 1.0 %
Rémunération	↓ 0.4 %
PIB	↑ 1.4 %

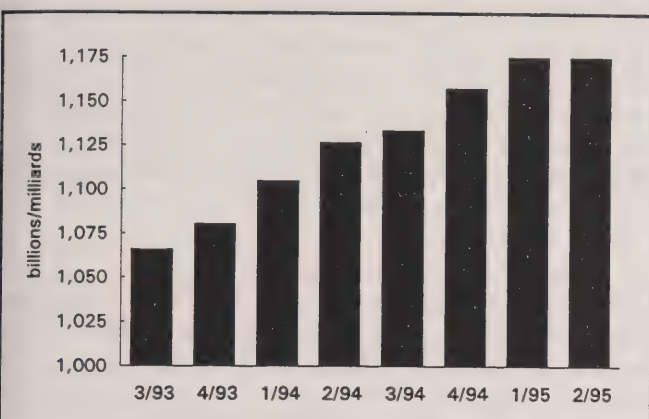
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif



Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Revenu d'exploitation

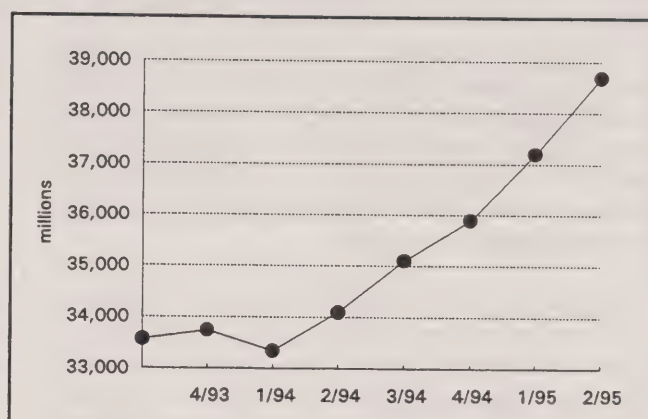


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

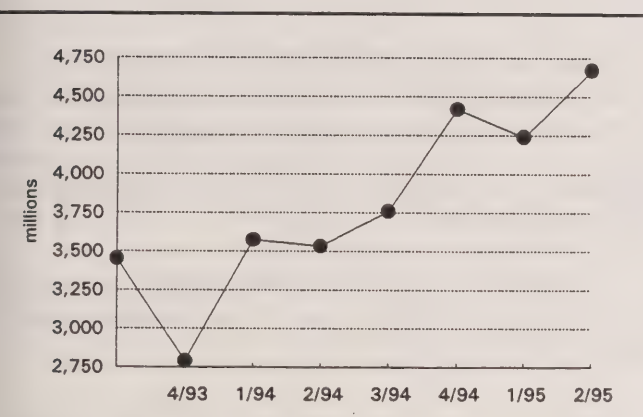


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

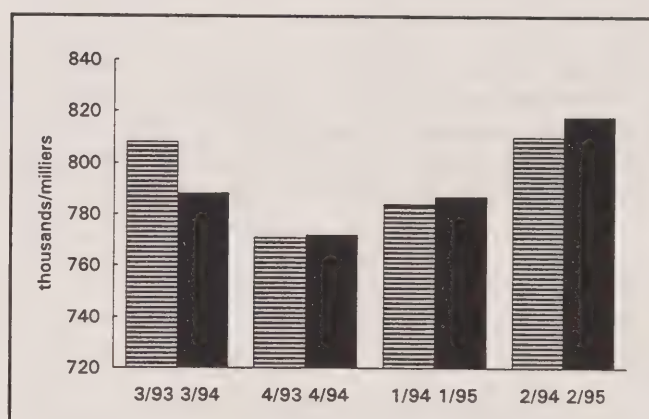


Chart B5. Salaries

Graphiques B5. Salaires

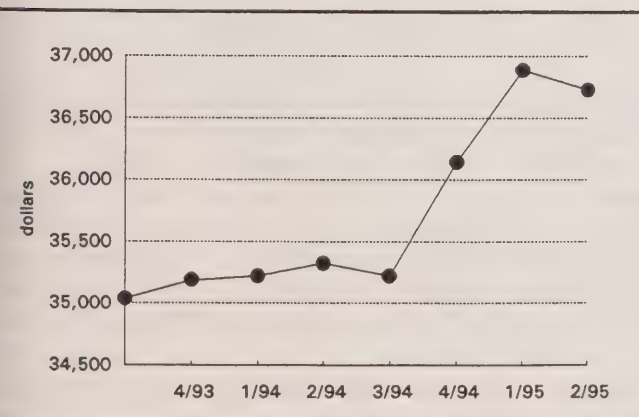
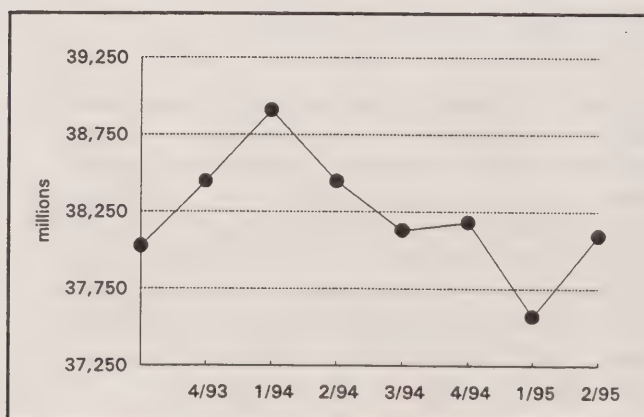


Chart B6. GDP

Graphiques B6. PIB



Finance and Insurance, financial statistics

Operating revenues continue to grow in this industrial group, as has been the case since the second quarter of 1994. Almost all of the industries in the group recorded higher revenues, with chartered banks and other deposit-accepting institutions achieving by far the largest rate of growth. This, combined with the economy-wide decline in operating revenues, translated into above average revenue growth for the group as a whole for the third consecutive quarter.

The significant rise in operating revenues more than offset mounting operating expenses, resulting in record operating as well as net profits. The profit margin also improved, remaining above the economy average.



Increased holdings of cash and demand deposits, investment and accounts with affiliates, mortgages and other loans added to assets this quarter. Demand and term deposits were responsible for a smaller rise in liabilities, leading to higher equity.

The group experienced record levels of return on capital and return on equity for the second quarter in a row.



Real Estate, financial statistics

Sluggish consumer demand for housing, associated with high interest rates, brought about a second quarter of falling operating revenues for the real estate industry. This, combined with escalating operating expenses, led to a reduction in operating and net profits. Operating profit, in particular, fell to its lowest level in more than a year. The profit margin weakened slightly, but remains above that of the economy average. Assets decreased somewhat, while liabilities edged up marginally.

Finances et assurances - statistiques financières

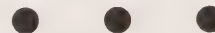
Les recettes d'exploitation continuent à augmenter au sein de ce secteur d'activité, comme au deuxième trimestre de 1994. Presque toutes les branches du secteur enregistrent une augmentation des recettes, avec un taux de croissance le plus grand pour les banques à charte et les autres institutions de dépôt. Ce phénomène, se produisant en même temps qu'un déclin des recettes d'exploitation dans l'ensemble de l'économie, se traduit en un troisième trimestre consécutif de croissance supérieure à la moyenne pour l'ensemble du secteur.

La croissance importante des recettes d'exploitation fait plus que compenser l'augmentation des dépenses d'exploitation, ce qui occasionne des bénéfices d'exploitation et nets records. La marge bénéficiaire s'améliore également, et demeure au-dessus de la moyenne de l'économie.



L'accroissement des portefeuilles d'encaisses et de dépôts à vue, de l'investissement et des comptes auprès de filiales, des prêts hypothécaires et autres prêts augmente l'actif, ce trimestre. Les dépôts à vue et à terme sont responsables d'une hausse plus faible du passif, ce qui occasionne une augmentation de l'avoir.

Pour un deuxième trimestre consécutif, cette branche a des niveaux records de rendement des capitaux et de rendement de l'avoir.



Immobilier - statistiques financières

En immobilier, la faiblesse de la demande de logement, accompagnée d'un niveau élevé de taux d'intérêt, provoque un deuxième trimestre de baisse de recettes. Ce phénomène, combiné d'une hausse des dépenses d'exploitation, occasionne une réduction des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets. En particulier, les bénéfices d'exploitation tombent à leur niveau le plus bas depuis plus d'un an. La marge bénéficiaire se réduit un peu, mais demeure supérieure à celle de la moyenne de l'économie. L'actif connaît une légère diminution, tandis que le passif augmente légèrement.

Table B1. Finance and insurance,
financial statisticsTableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	33,564	33,733	33,341	34,090	35,099	35,890	37,189	38,692	Revenu d'exploitation
Operating expenses	30,112	30,941	29,768	30,556	31,343	31,470	32,951	34,023	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,452	2,792	3,573	3,534	3,756	4,420	4,238	4,669	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,271	832	1,305	1,190	1,282	1,452	1,618	2,075	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,065,851	1,080,329	1,104,590	1,126,479	1,133,435	1,157,234	1,175,915	1,190,441	Actif
Liabilities	959,407	973,535	992,687	1,011,846	1,017,719	1,041,378	1,059,160	1,072,119	Passif
Equity	106,444	106,794	111,903	114,633	115,716	115,856	116,755	118,322	Avoir
Share capital	47,402	48,182	50,869	51,891	51,728	51,910	51,813	51,334	Capital-actions
Retained earnings	53,668	53,180	55,140	56,986	58,283	58,301	59,337	61,217	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.5	0.5	-1.2	2.2	3.0	2.3	3.6	4.0	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-2.0	2.8	-3.8	2.6	2.6	0.4	4.7	3.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.6	1.4	2.2	2.0	0.6	2.1	1.6	1.2	Actif
Liabilities	1.7	1.5	2.0	1.9	0.6	2.3	1.7	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.05	4.26	4.45	4.44	4.89	5.60	5.37	6.35	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	4.78	3.11	4.66	4.15	4.43	5.01	5.54	7.01	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.29	8.28	10.72	10.37	10.70	12.32	11.40	12.07	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.856	0.859	0.848	0.865	0.864	0.851	0.849	0.854	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.2	-1.8	-4.6	-1.4	-0.1	0.6	1.6	5.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	5.8	3.6	5.5	4.8	4.7	5.6	4.8	5.4	Marge bénéficiaire

Chart B7. Profit margin

Graphique B7. Marge bénéficiaire

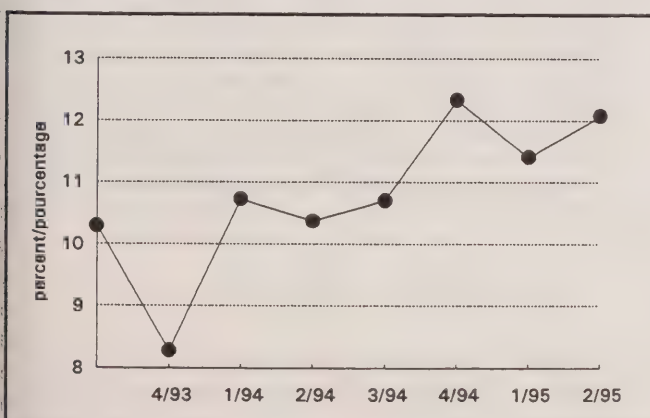


Chart B8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique B8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation

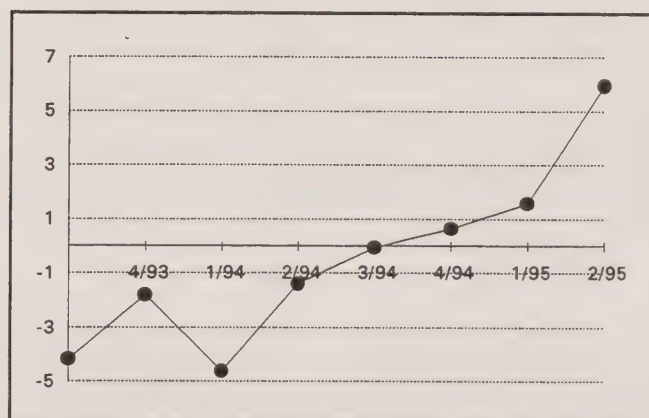


Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,280	5,404	5,727	5,663	5,698	5,821	5,406	5,337	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,564	4,598	4,749	4,715	4,630	4,885	4,378	4,429	Dépenses d'exploitation
Operating profit	716	806	978	948	1,068	936	1,028	908	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-412	-489	-1,276	-317	-244	-475	121	-325	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	97,832	94,249	100,314	98,629	98,369	98,331	98,170	97,987	Actif
Liabilities	83,500	80,729	86,829	85,609	85,929	86,534	86,768	87,154	Passif
Equity	14,307	13,513	13,471	13,002	12,438	11,797	11,402	10,832	Avoir
Share capital	12,073	12,309	13,434	13,607	13,658	13,756	14,015	13,980	Capital-actions
Retained earnings	-463	-1,431	-2,934	-3,512	-4,133	-4,932	-5,593	-6,131	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.2	2.3	6.0	-1.1	0.6	2.2	-7.1	-1.3	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.3	0.7	3.3	-0.7	-1.8	5.5	-10.4	1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.1	-3.7	6.4	-1.7	-0.3	0.0	-0.2	-0.2	Actif
Liabilities	1.8	-3.3	7.6	-1.4	0.4	0.7	0.3	0.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.35	2.64	-1.37	3.01	3.40	2.82	5.05	3.14	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-11.53	-14.48	-37.88	-9.75	-7.60	-16.10	4.26	-11.99	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	13.56	14.92	17.08	16.74	18.75	16.07	19.01	17.01	Marge bénéficiaire
Debt to equity	5.063	5.143	5.507	5.596	5.830	6.139	6.307	6.611	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.5	0.0	2.5	-4.8	-2.4	0.5	-9.2	0.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	9.0	10.3	11.9	11.2	12.8	9.4	12.5	10.4	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Revenu d'exploitation

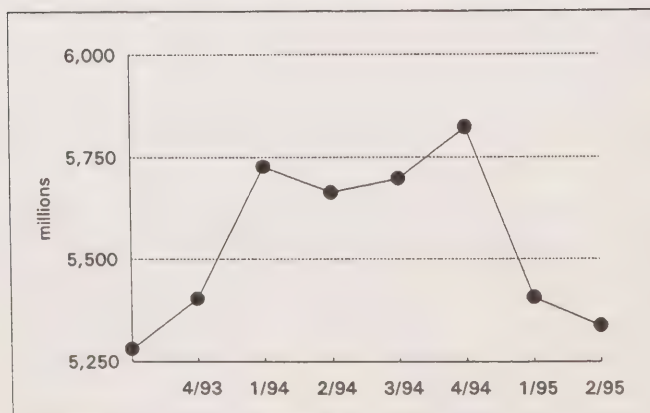
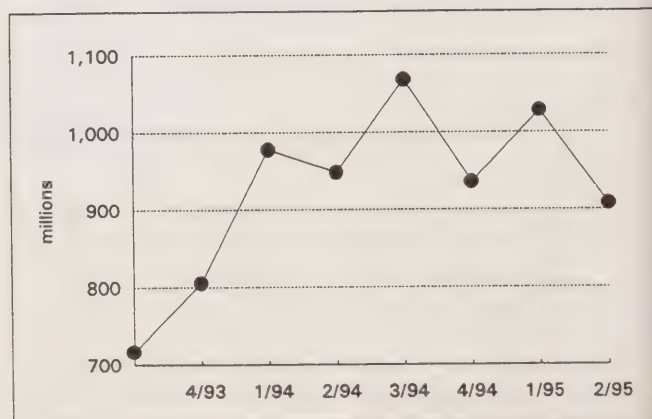


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Marge bénéficiaire



Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for more than a quarter of operating revenues and about 14% of assets.

Chartered banks and other deposit-accepting institutions displayed record growth in operating revenues this quarter, making it the fifth successive quarter of steady growth for the industry. Interest revenue accruing from bonds, mortgages and consumer loans accounted for most of the increase. Operating expenses increased as well, though to a lesser extent, following higher interest payments on term deposits. As a result, both operating and net profits reached new highs. More specifically, operating profits have nearly doubled since the beginning of last year, while net profits have almost tripled.

Increased holdings of mortgages contributed to the accumulation of assets, while rising demand deposits added to liabilities. The return on capital and the return on equity ratios improved significantly. The profit margin weakened slightly, though it remained above the economy average.

Operating revenues climbed much faster than operating expenses in trust companies, leading to increased profitability as reflected by higher operating profit and net profit. The return on capital and the return on equity ratios improved considerably. The profit margin increased as well, falling only slightly short of the economy average. Assets and liabilities both increased somewhat.

Operating expenses increased more than operating revenues, resulting in somewhat lower operating profits and net profits for credit unions. Higher interest revenue from bonds and mortgages boosted revenues, while higher interest payments on demand and term deposits inflated expenses. Assets increased more than liabilities, creating a rise in equity.

Finances et assurances - résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de cette branche d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour plus du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt enregistrent une croissance record des recettes d'exploitation. Ce trimestre est donc le cinquième consécutif de croissance pour la branche. Cette croissance est principalement due aux recettes provenant de l'intérêt sur les obligations, les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation. Les dépenses d'exploitation augmentent également, bien qu'à un degré moindre, à la suite d'une hausse des paiements d'intérêt sur les dépôts à terme. Aussi, les bénéfices d'exploitation ainsi que les bénéfices nets atteignent de nouveaux maximum. En particulier, les bénéfices d'exploitation doublent presque depuis le début de l'année, alors que les bénéfices nets triplent.

Une augmentation des portefeuilles de prêts hypothécaires contribue à la hausse d'actif, alors que la croissance des dépôts à vue augmente le passif. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement. La marge bénéficiaire faiblit un peu, mais demeure supérieure à la moyenne de l'économie.

Les recettes d'exploitation augmentent beaucoup plus vite que les dépenses d'exploitation dans les sociétés de fiducie, ce qui provoque un accroissement de la profitabilité, comme le montre la hausse des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement. La marge bénéficiaire augmente également, à un niveau légèrement inférieur à la moyenne de l'économie. L'actif et le passif s'accroissent un peu.

Les dépenses d'exploitation s'accroissent davantage que les recettes d'exploitation, ce qui occasionne une baisse légère des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets pour les caisses d'épargne et de crédit. Une hausse des recettes provenant de l'intérêt sur les obligations et les hypothèques augmente les recettes, tandis que la hausse des paiements d'intérêt sur les dépôts à vue et à terme gonfle les dépenses. L'actif augmente plus que le passif, ce qui occasionne une hausse de l'avoir.

Consumer and business financing intermediaries faced another quarter of escalating expenses. Operating revenues, nevertheless, continued to expand as well, improving profits as well as the industry's substantial profit margin. Higher interest revenue from consumer and business loans, as well as from bonds and mortgages, constituted the increase in revenues. Although there was a slight decline in equity, the return on equity increased dramatically.

Les intermédiaires de crédit à la consommation et aux entreprises connaissent un autre trimestre d'augmentation des dépenses. Néanmoins, les recettes d'exploitation continuent à croître également, ce qui améliore les bénéfices ainsi que la marge bénéficiaire substantielle de la branche. L'augmentation des recettes est due à la hausse des recettes provenant de l'intérêt sur les prêts à la consommation et aux entreprises, ainsi que sur les prêts hypothécaires et les obligations. Malgré une baisse légère de l'avoir, le rendement de celui-ci augmente substantiellement.

Shrinking operating revenues, combined with even lower operating expenses, enabled life insurers to experience higher operating and net profits. Lower premiums and annuities were behind the loss in revenues, while reduced insurance and annuity claims caused expenses to fall. The profit margin continued to lie below the economy average.

Une diminution des recettes d'exploitation, associée à une baisse encore plus grande des dépenses d'exploitation, permet aux assureurs-vie d'avoir des profits d'exploitation nets plus élevés. La perte de recettes provient de la baisse des primes et des rentes, alors que la diminution des réclamations d'assurance et des rentes occasionne une baisse des dépenses. La marge bénéficiaire demeure en dessous de la moyenne de l'économie.

Operating revenues of property, casualty and other insurers fared slightly better than life insurers. Operating expenses increased as well this quarter, to a greater extent than did revenues, leading to a decrease in operating profit. The return on capital and the return on equity ratios deteriorated from their last quarter's high.

Les recettes d'exploitation des assureurs-biens et risques divers s'accroissent un peu plus que celles des assureurs-vie. Les dépenses d'exploitation augmentent également ce trimestre, davantage que les recettes ce qui occasionne une baisse des bénéfices d'exploitation. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir se détériorent par rapport à leur niveau élevé du trimestre précédent.

It was the first quarter of revenue growth for other financial intermediaries, after more than a year of consecutive quarterly losses. Operating expenses also declined somewhat, raising operating profit, net profit and the profit margin.

C'est le premier trimestre de croissance des recettes pour les autres intermédiaires financiers, après plus d'un an de pertes trimestrielles consécutives. Les dépenses d'exploitation baissent également un peu, ce qui augmente les bénéfices d'exploitation, les bénéfices nets et la marge bénéficiaire.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	10,779	10,775	10,739	11,110	11,607	12,134	12,746	14,132	Revenu d'exploitation
Operating expenses	9,903	10,540	9,717	10,122	10,387	10,362	11,018	12,261	Dépenses d'exploitation
Operating profit	876	235	1,022	988	1,220	1,772	1,728	1,871	Bénéfice d'exploitation
Net profit	328	-76	360	318	568	795	778	972	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	574,205	582,431	594,524	620,968	631,199	652,327	659,620	663,253	Actif
Liabilities	535,784	544,137	555,108	581,018	590,415	610,774	617,343	620,058	Passif
Equity	38,421	38,294	39,417	39,950	40,784	41,553	42,276	43,195	Avoir
Share capital	22,831	23,220	23,562	24,007	24,062	24,385	24,198	24,373	Capital-actions
Retained earnings	15,075	14,565	15,312	15,390	16,049	16,551	17,508	18,216	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.7	0.0	-0.3	3.5	4.5	4.5	5.0	10.9	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.5	6.4	-7.8	4.2	2.6	-0.2	6.3	11.3	Dépenses d'exploitation
Assets	6.4	1.4	2.1	4.4	1.6	3.3	1.1	0.6	Actif
Liabilities	6.8	1.6	2.0	4.7	1.6	3.4	1.1	0.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.50	1.87	3.42	3.80	6.17	8.50	6.79	8.73	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.42	-0.80	3.65	3.19	5.57	7.65	7.36	9.00	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.13	2.18	9.52	8.90	10.51	14.60	13.56	13.24	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.520	0.516	0.479	0.561	0.597	0.524	0.505	0.494	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	14.945	15.209	15.083	15.544	15.477	15.699	15.603	15.355	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.4	-2.4	-3.8	-0.2	1.4	2.9	3.0	12.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	3.6	-2.5	4.3	3.3	4.5	7.9	7.0	6.6	Marge bénéficiaire

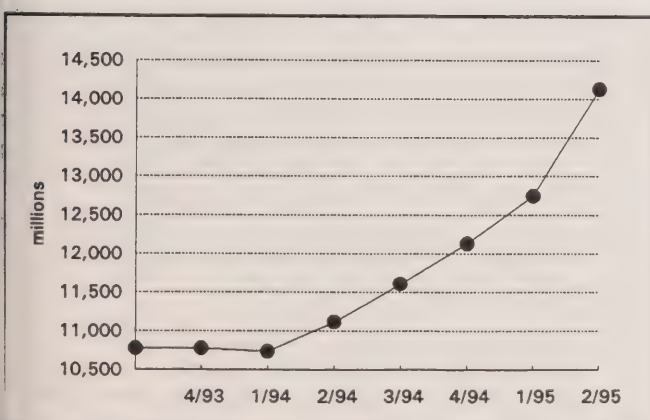
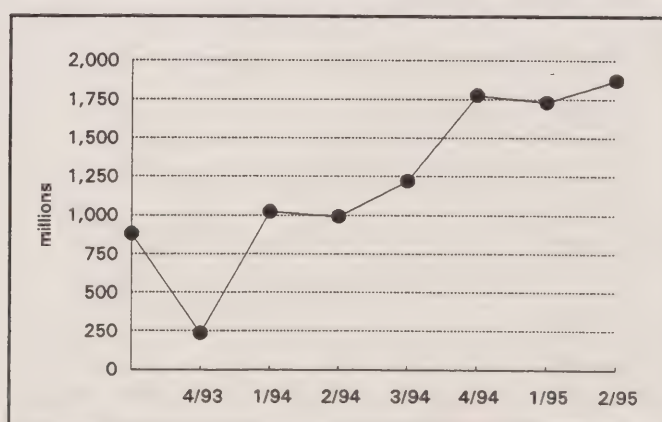
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Revenu d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Marge bénéficiaire**

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,869	1,832	1,780	1,505	1,537	1,548	1,640	1,691	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,840	1,727	1,704	1,417	1,463	1,371	1,578	1,586	Dépenses d'exploitation
Operating profit	29	105	76	88	74	177	62	105	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-47	24	-6	18	-10	2	-26	40	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	84,313	83,722	81,842	70,966	71,203	71,140	71,644	72,192	Actif
Liabilities	80,045	79,489	77,599	67,382	67,752	67,893	68,367	68,869	Passif
Equity	4,268	4,234	4,243	3,584	3,451	3,248	3,276	3,324	Avoir
Share capital	3,141	3,173	3,242	2,880	2,879	2,831	2,911	2,912	Capital-actions
Retained earnings	696	562	561	567	529	373	317	364	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-24.7	-2.0	-2.8	-15.4	2.1	0.7	5.9	3.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-27.0	-6.1	-1.3	-16.8	3.2	-6.3	15.1	0.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-20.8	-0.7	-2.2	-13.3	0.3	-0.1	0.7	0.8	Actif
Liabilities	-20.9	-0.7	-2.4	-13.2	0.5	0.2	0.7	0.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-0.51	4.46	1.57	4.32	2.08	3.02	1.29	5.90	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-4.39	2.28	-0.55	2.06	-1.20	0.26	-3.19	4.78	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.56	5.76	4.29	5.87	4.82	11.42	3.78	6.23	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.304	0.386	0.381	0.331	0.375	0.553	0.544	0.580	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	19.756	19.776	19.288	19.801	20.633	21.905	21.867	21.720	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-26.4	-4.3	-6.3	-19.1	-0.9	-0.9	3.9	5.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	-3.0	1.1	-0.9	0.3	-1.2	4.7	-2.8	-0.4	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Revenu d'exploitation

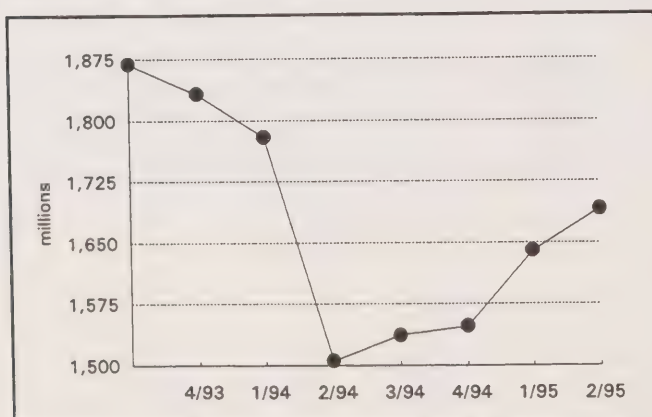


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire

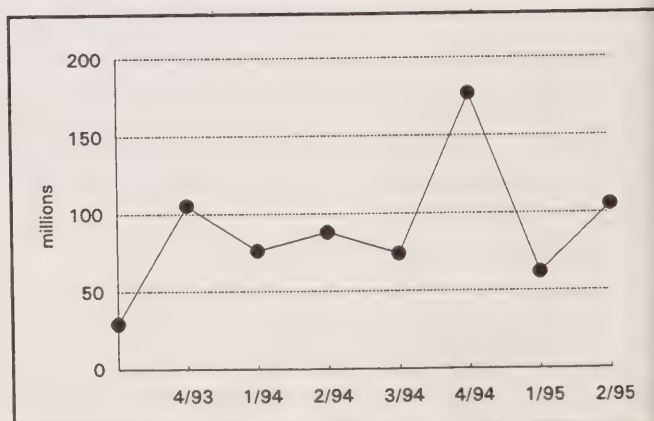


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,351	2,245	2,215	2,318	2,405	2,691	2,675	2,759	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,005	1,898	1,898	1,975	2,077	2,304	2,332	2,421	Dépenses d'exploitation
Operating profit	346	347	317	343	328	387	343	338	Bénéfice d'exploitation
Net profit	185	183	163	160	152	179	176	152	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	113,008	113,489	114,639	116,878	116,636	117,566	120,161	123,224	Actif
Liabilities	105,675	106,060	107,159	109,269	108,938	110,068	112,682	115,582	Passif
Equity	7,333	7,429	7,480	7,609	7,698	7,498	7,479	7,641	Avoir
Share capital	3,563	3,598	3,554	3,556	3,479	3,209	3,116	3,072	Capital-actions
Retained earnings	3,766	3,828	3,923	4,050	4,215	4,286	4,360	4,566	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.8	-4.5	-1.3	4.7	3.8	11.9	-0.6	3.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-3.4	-5.3	0.0	4.1	5.2	10.9	1.2	3.8	Dépenses d'exploitation
Assets	0.1	0.4	1.0	2.0	-0.2	0.8	2.2	2.5	Actif
Liabilities	0.0	0.4	1.0	2.0	-0.3	1.0	2.4	2.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.64	8.57	7.83	8.18	7.63	9.08	9.01	8.45	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	10.07	9.85	8.73	8.41	7.87	9.57	9.42	7.95	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.72	15.48	14.31	14.79	13.63	14.39	12.84	12.25	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.894	0.898	0.900	0.813	0.815	0.873	0.785	0.718	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.411	15.276	15.326	15.360	15.152	15.680	16.066	16.126	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.5	-6.8	-4.8	1.0	0.7	10.3	-2.6	5.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.2	10.8	9.1	9.2	7.7	7.7	6.3	5.6	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Revenu d'exploitation

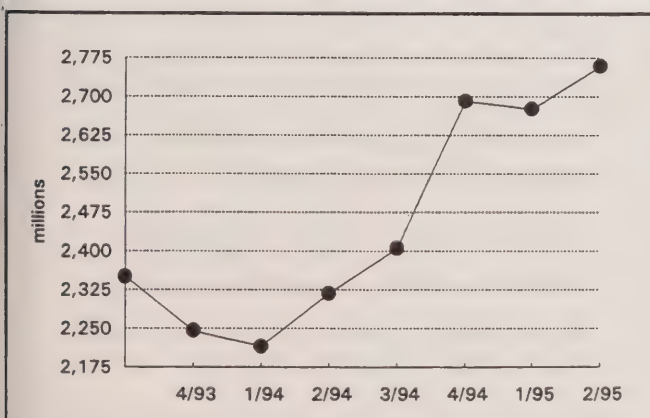


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire

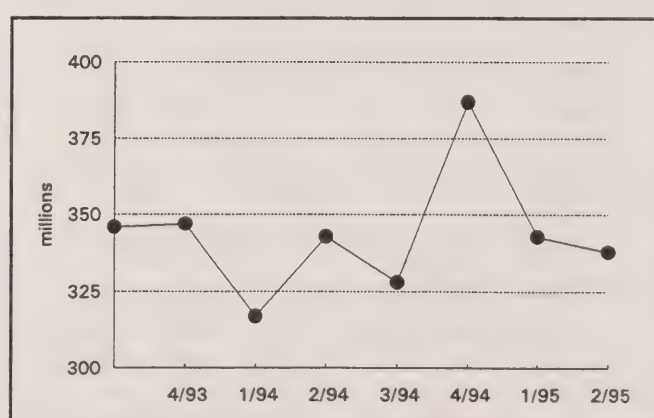


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,696	1,686	1,775	1,827	1,949	2,051	2,071	2,251	Revenu d'exploitation
Operating expenses	894	879	911	992	1,113	1,183	1,209	1,265	Dépenses d'exploitation
Operating profit	802	807	864	835	836	868	862	986	Bénéfice d'exploitation
Net profit	77	28	106	60	-7	60	81	149	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	56,293	56,624	58,298	59,285	60,094	63,501	61,678	63,490	Actif
Liabilities	46,598	47,157	47,396	47,342	48,130	51,280	49,679	52,100	Passif
Equity	9,695	9,467	10,902	11,942	11,964	12,220	11,999	11,391	Avoir
Share capital	6,986	6,969	8,149	9,014	9,109	9,387	9,184	8,506	Capital-actions
Retained earnings	1,669	1,281	1,677	1,814	1,745	1,653	1,610	1,650	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-5.0	-0.6	5.3	2.9	6.7	5.2	1.0	8.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.4	-1.7	3.6	8.9	12.2	6.3	2.2	4.6	Dépenses d'exploitation
Assets	0.3	0.6	3.0	1.7	1.4	5.7	-2.9	2.9	Actif
Liabilities	-0.4	1.2	0.5	-0.1	1.7	6.5	-3.1	4.9	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.67	4.30	4.53	4.39	3.96	4.23	4.61	5.01	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.16	1.20	3.90	2.00	-0.22	1.96	2.69	5.24	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	47.31	47.88	48.68	45.72	42.91	42.31	41.62	43.83	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.493	4.646	4.061	3.681	3.724	3.856	3.806	4.178	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.7	-2.9	1.8	-0.7	3.6	3.6	-1.1	10.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	42.8	43.2	43.5	40.2	36.9	35.6	35.1	37.2	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Revenu d'exploitation

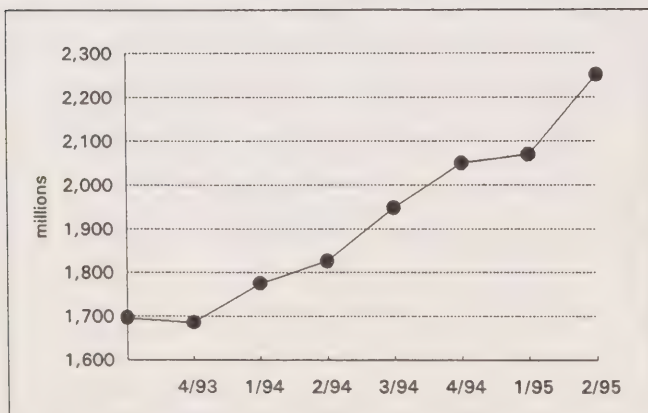


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Marge bénéficiaire

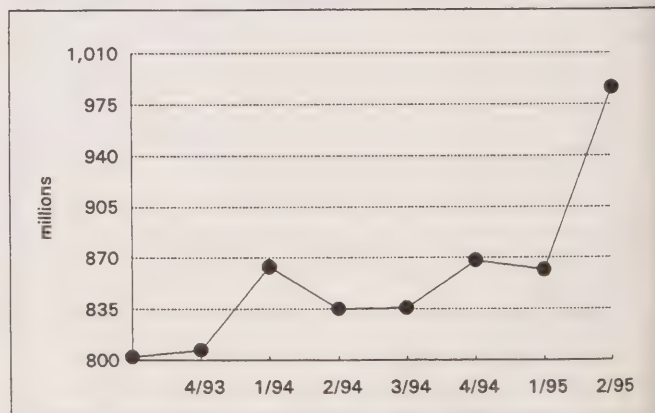


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,908	9,096	8,442	9,187	9,440	9,409	9,978	9,713	Revenu d'exploitation
Operating expenses	8,394	8,767	7,980	8,762	8,932	8,960	9,599	9,199	Dépenses d'exploitation
Operating profit	514	329	462	425	508	449	379	514	Bénéfice d'exploitation
Net profit	223	124	229	208	221	35	164	343	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	153,634	156,348	158,617	160,225	161,913	162,420	166,230	169,248	Actif
Liabilities	129,974	132,373	134,111	134,633	135,846	136,684	139,808	142,216	Passif
Equity	23,660	23,975	24,506	25,592	26,068	25,736	26,422	27,032	Avoir
Share capital	2,208	2,396	2,720	2,527	2,519	2,350	2,336	2,235	Capital-actions
Retained earnings	20,526	20,861	21,020	22,299	22,811	22,639	23,325	24,028	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.0	2.1	-7.2	8.8	2.8	-0.3	6.0	-2.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-3.3	4.4	-9.0	9.8	1.9	0.3	7.1	-4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.3	1.8	1.5	1.0	1.1	0.3	2.3	1.8	Actif
Liabilities	1.0	1.8	1.3	0.4	0.9	0.6	2.3	1.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.73	2.94	3.54	3.04	3.06	1.33	2.58	4.66	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.77	2.07	3.74	3.26	3.38	0.54	2.49	5.07	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.77	3.62	5.47	4.63	5.38	4.77	3.79	5.29	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.124	0.135	0.180	0.174	0.167	0.147	0.174	0.177	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.688	0.693	0.760	0.716	0.670	0.628	0.665	0.680	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.7	-0.2	-10.6	5.2	-0.3	-1.9	4.0	-0.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	1.2	-1.1	0.2	-0.9	-0.6	-1.9	-2.8	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Revenu d'exploitation

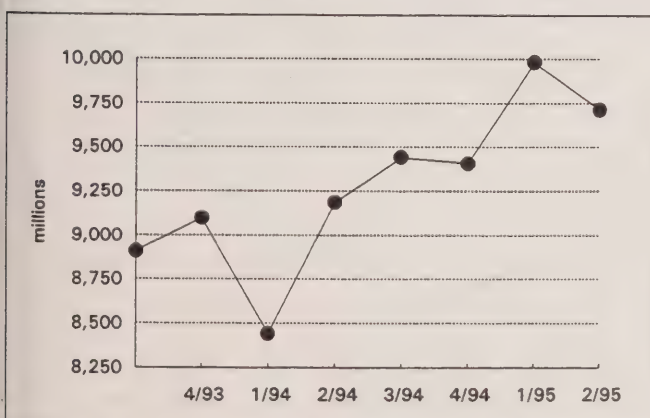


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Marge bénéficiaire

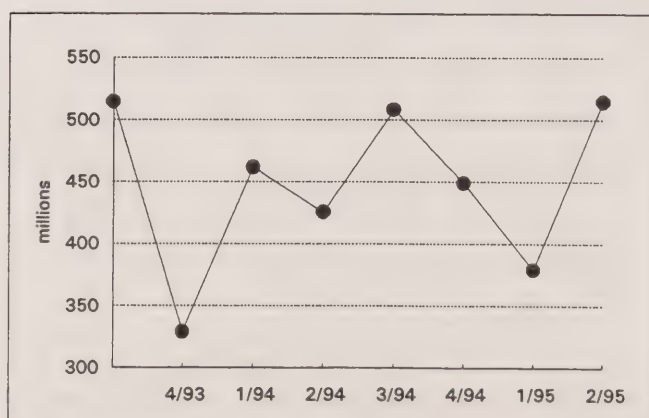


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,538	5,479	5,787	5,626	5,704	5,667	5,886	5,913	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5,093	5,098	5,441	5,193	5,302	5,237	5,283	5,375	Dépenses d'exploitation
Operating profit	445	381	346	433	402	430	603	538	Bénéfice d'exploitation
Net profit	336	301	257	304	269	363	438	376	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	41,378	41,695	43,130	43,869	44,910	45,486	45,240	46,708	Actif
Liabilities	28,356	28,770	29,249	29,661	30,461	30,903	30,517	31,638	Passif
Equity	13,022	13,195	13,881	14,208	14,449	14,583	14,724	15,069	Avoir
Share capital	2,479	2,536	2,624	2,661	2,688	2,804	2,999	3,000	Capital-actions
Retained earnings	8,633	8,756	10,166	10,419	10,631	10,695	10,716	11,056	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.6	-1.1	5.6	-2.8	1.4	-0.6	3.9	0.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.4	0.1	6.7	-4.6	2.1	-1.2	0.9	1.7	Dépenses d'exploitation
Assets	1.8	0.8	3.4	1.7	2.4	1.3	-0.5	3.2	Actif
Liabilities	2.1	1.5	1.7	1.4	2.7	1.5	-1.2	3.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	9.67	8.65	7.10	8.15	7.14	9.31	11.21	9.37	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	10.34	9.09	7.41	8.57	7.45	9.96	11.91	9.98	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	8.04	6.96	5.99	7.70	7.06	7.59	10.25	9.11	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.130	0.133	0.131	0.123	0.123	0.121	0.120	0.126	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.797	0.796	0.823	0.706	0.754	0.743	0.719	0.697	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.1	-3.4	2.2	-6.4	-1.6	-2.3	1.8	2.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	3.5	2.3	0.8	2.1	1.1	0.9	3.7	2.5	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Revenu d'exploitation

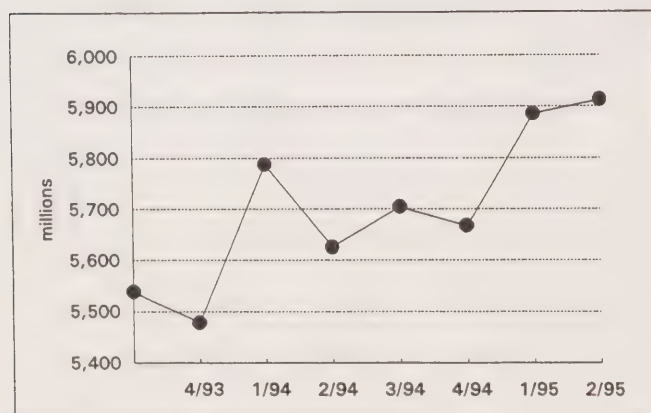


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Marge bénéficiaire

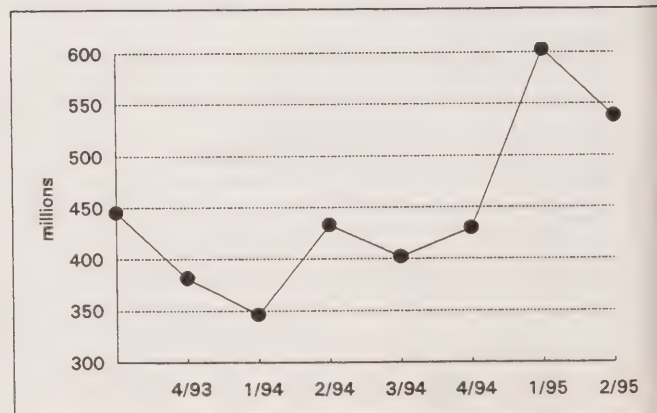


Table B9. Other financial intermediaries,
financial statisticsTableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,422	2,620	2,604	2,518	2,458	2,389	2,195	2,233	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,983	2,033	2,118	2,096	2,071	2,051	1,933	1,918	Dépenses d'exploitation
Operating profit	439	587	486	422	387	338	262	315	Bénéfice d'exploitation
Net profit	169	248	195	122	90	19	7	44	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	43,021	45,750	53,540	54,288	47,480	44,795	51,342	52,325	Actif
Liabilities	32,975	35,549	42,066	42,540	36,177	33,775	40,763	41,656	Passif
Equity	10,046	10,201	11,474	11,748	11,303	11,020	10,579	10,669	Avoir
Share capital	6,195	6,290	7,018	7,248	6,991	6,945	7,068	7,237	Capital-actions
Retained earnings	2,374	2,416	2,481	2,447	2,303	2,104	1,502	1,338	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	4.4	8.2	-0.6	-3.3	-2.4	-2.8	-8.1	1.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4.5	2.5	4.2	-1.0	-1.2	-1.0	-5.8	-0.8	Dépenses d'exploitation
Assets	3.3	6.3	17.0	1.4	-12.5	-5.7	14.6	1.9	Actif
Liabilities	3.8	7.8	18.3	1.1	-15.0	-6.6	20.7	2.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.05	6.06	4.75	3.67	3.65	2.96	2.45	3.00	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.71	9.72	6.81	4.14	3.20	0.67	0.27	1.63	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.12	22.38	18.67	16.74	15.75	14.17	11.92	14.12	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.513	1.448	1.499	1.644	1.547	1.441	1.711	1.702	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.7	5.9	-4.1	-6.9	-5.4	-4.4	-10.2	3.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	13.6	17.7	13.4	11.2	9.8	7.5	5.4	7.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Revenu d'exploitation

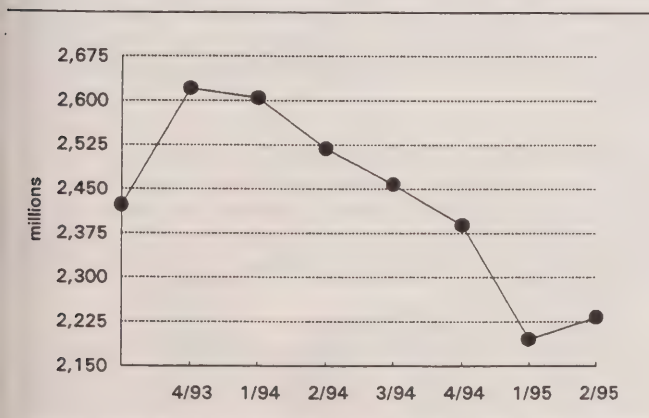
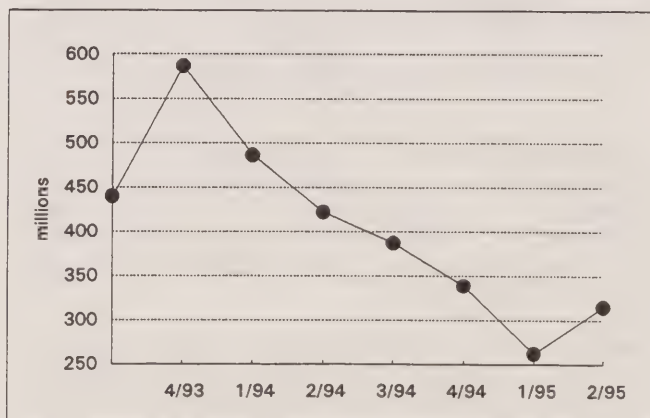


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Marge bénéficiaire



Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 30% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 19% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 14% of the group's workers, respectively. About 87% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

Finances, assurances et affaires immobilières emploi

Près de 30 % des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 19% des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 14 % de l'effectif de cette branche. Environ 87 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

Employment in the finance, insurance and real estate group grew this quarter, at the highest rate in almost two years. Although the group has recovered from the reductions in employment sustained in the last year and a half, employment continues to fall short of the peak reached in the second quarter of 1993. Individual industries within the group displayed various patterns of change. Considerable gains in banks and other deposit-accepting institutions as well as in trust and mortgage companies, more than offset the substantial employment losses in credit unions.

Trust companies experienced gains in employment, after years of quarterly losses. Banks and other deposit-accepting institutions also enjoyed a significant increase in employment for the first time in a year. The insurance industry maintained a steady level of employment growth, while other financial intermediaries saw more modest growth as compared to previous quarters. By contrast, credit unions faced a third quarter of sizable losses, while insurance and real estate agents as well as real estate operators also saw employment decline.

Employment growth in the group as a whole stemmed from both full-time and part-time job creation. Specifically, part-time employment increased for the first time in nearly a year, while full-time employment growth stabilized at the previous quarter's rate.

Nevertheless, employment growth in this group continued to trail behind the economy average, as a result of the comparatively poor performance of full-time employment. Both part-time and self-employment growth exceeded that of the economy average.

L'emploi dans les branches des finances, de l'assurance et des services immobiliers augmente ce trimestre, au taux le plus élevé depuis presque deux ans. Bien que ces branches se soient remises des réductions de l'emploi subies depuis un an et demi, l'emploi continue à accuser un retard par rapport au sommet atteint au deuxième trimestre de 1993. Chaque branche du secteur a une évolution différente. Les gains d'emploi considérables dans les banques et les autres institutions de dépôt ainsi que dans les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires font plus que contrebalancer les pertes d'emploi subies par les caisses d'épargne et de crédit.

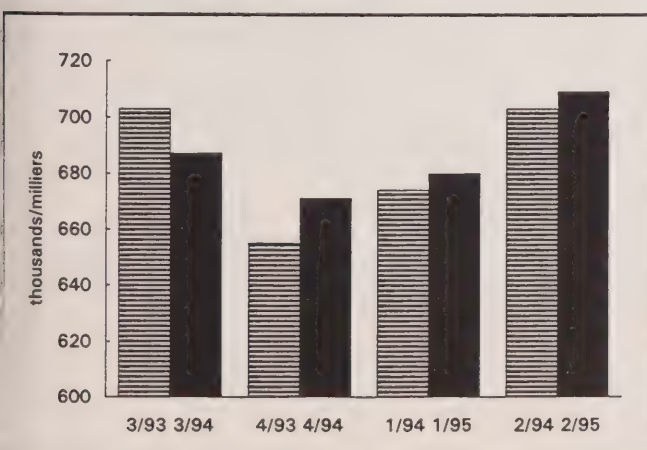
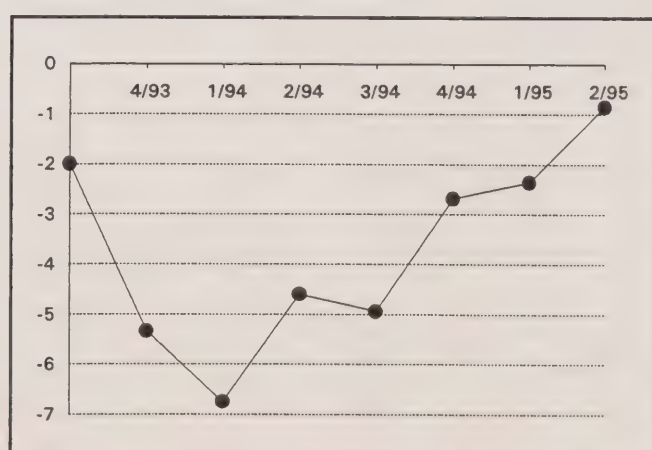
Les sociétés de fiducie réalisent des gains d'emploi, après des années de pertes trimestrielles. Les banques et les autres institutions de dépôt bénéficient également d'une augmentation substantielle de l'emploi pour la première fois depuis un an. La branche de l'assurance maintient un niveau constant de croissance de l'emploi, tandis que les autres intermédiaires financiers ont une augmentation plus modeste que le trimestre précédent. Par contre, les caisses d'épargne et de crédit font face à des pertes importantes pour le troisième trimestre, tandis que les agences d'assurances et les agences immobilières subissent également une baisse de l'emploi.

La croissance de l'emploi dans le secteur est dû à une création d'emplois à temps partiel et à plein temps. En particulier, l'emploi à temps partiel augmente pour la première fois depuis près d'un an, alors que la progression de l'emploi à plein temps se stabilise au taux du trimestre précédent.

Néanmoins, la croissance de l'emploi dans ce secteur reste encore inférieure à celle de la moyenne de l'économie, à la suite de la performance relativement mauvaise de l'emploi à plein temps. La progression de l'emploi à temps partiel et du travail autonome dépasse celle de la moyenne de l'économie.

Table B10. Finance, insurance and real estate, employment**Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	238	236	242	222	221	231	239	245	Banques et autres
Trust/mortgage	28	26	25	21	18	21	21	23	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	53	47	53	64	55	45	42	47	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	145	126	139	145	136	134	142	148	Assurances
Other financial	70	75	73	83	84	90	87	86	Autres interm. financiers
Real estate operators	118	104	101	119	118	112	114	117	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	156	159	150	157	156	140	141	152	Agences (assur./immob.)
Total	808	771	784	810	788	772	787	818	Total
Full-time	703	655	674	703	687	671	680	709	Plein temps
Part-time	105	116	109	107	100	102	107	109	Temps partiel
Self employment	91	85	85	97	94	86	93	99	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	10.2	4.0	12.0	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	Banques et autres
Trust/mortgage	-9.7	-18.8	-19.4	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-7.0	-6.0	-7.0	10.3	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-2.7	-10.6	-6.7	-7.6	-6.2	6.3	2.2	2.1	Assurances
Other financial	-2.8	8.7	1.4	16.9	20.0	20.0	19.2	3.6	Autres interm. financiers
Real estate operators	-14.5	-23.5	-26.8	-9.8	0.0	7.7	12.9	-1.7	Services immobiliers
Insurance/real est. agen	-6.0	9.7	-9.6	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	Agences (assur./immob.)
Total	-0.5	-3.9	-5.4	-2.8	-2.5	0.1	0.4	1.0	Total
Full-time	-2.5	-6.7	-6.5	-3.7	-2.3	2.4	0.9	0.9	Plein temps
Part-time	15.4	16.0	0.0	3.9	-4.8	-12.1	-1.8	1.9	Temps partiel
Self employment	9.6	7.6	-2.3	4.3	3.3	1.2	9.4	2.1	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-2.0	-5.3	-6.7	-4.6	-4.9	-2.7	-2.4	-0.9	Total
Full-time	-3.3	-7.5	-7.1	-6.0	-5.3	-1.4	-3.2	-1.5	Plein temps
Part-time	9.7	11.5	-4.8	4.2	-4.3	-10.0	1.3	2.3	Temps partiel
Self employment	1.5	4.0	-4.0	2.1	-4.0	-3.9	6.2	1.6	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment**Graphique B25. Emploi à plein temps****Chart B26. Comparative indicator, total****Graphique B26. Indicateur comparatif, total**

Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.

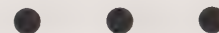


Banks and other deposit-accepting institutions and other financial institutions were the only two industries in the group to experience an increase in salaries this quarter. All the other industries endured declines after having profited from sizable gains last quarter. This translated into a lower average salary for the group as a whole. Real estate operators, the employees with the lowest salaries in the group, fared particularly badly. The relatively healthy salary increases displayed by banks and other deposit-accepting institutions, for the fifth consecutive quarter, coincided with the industry's financial prosperity.

The reduction in purchasing power for the group as a whole, as well as for the majority of the individual industries, was further worsened by the rise in the consumer price index this quarter. Even salaried employees in banks and other deposit-accepting institutions and other financial institutions faced an overall loss in purchasing power after factoring in the rise in the cost of living.

Finances, assurances et affaires immobilières rémunération

Les employés salariés des autres institutions financières sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

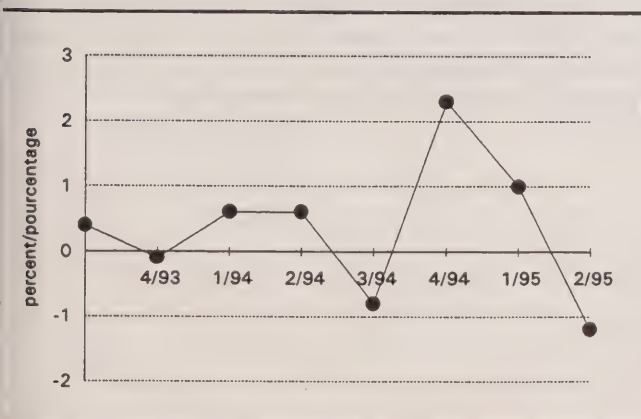


Les banques et les autres institutions de dépôt et les autres institutions financières sont les seules deux branches du secteur à connaître une augmentation des salaires au cours du trimestre. Toutes les autres branches subissent des baisses après avoir bénéficié de gains importants le trimestre précédent. Cela se traduit par un salaire inférieur à la moyenne pour l'ensemble du secteur. Les services immobiliers, dont les employés ont les salaires les plus bas du secteur, connaissent une période particulièrement mauvaise. Les augmentations de salaire relativement importantes observées dans les banques et les autres institutions de dépôt pour le cinquième trimestre consécutif, correspondent à la prospérité financière de la branche.

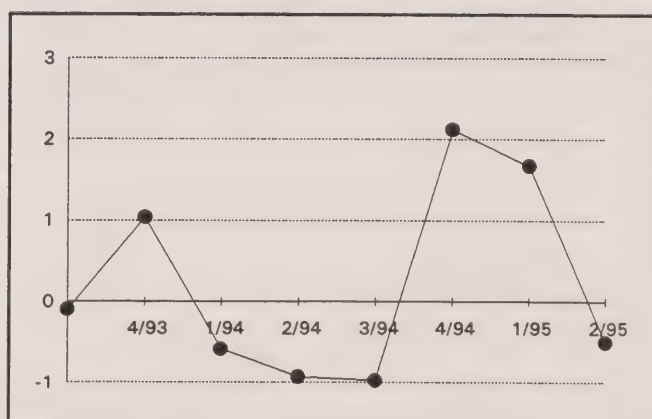
La réduction du pouvoir d'achat dans l'ensemble du secteur ainsi que dans la majorité des branches, est aggravée par la hausse de l'indice des prix à la consommation pendant le trimestre. Même les salariés des banques et des autres institutions de dépôt et des autres institutions financières font face à une baisse générale de pouvoir d'achat si l'on prend en considération l'augmentation du coût de la vie.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, salaires**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	34,704	34,669	34,482	34,783	35,047	35,861	35,944	36,214	Banques et autres
Trust/mortg. companies	33,200	33,476	34,237	33,988	34,214	34,417	35,282	34,894	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	31,071	30,673	31,760	33,025	32,518	32,895	33,681	33,234	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	37,645	37,696	38,205	38,277	38,226	38,673	39,276	38,637	Assurances
Other financial	43,756	44,978	42,319	41,518	41,322	42,212	44,078	44,206	Autres interm. financiers
Real estate operators	28,570	28,942	30,248	29,710	29,267	31,156	31,501	30,318	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	30,836	31,131	31,575	31,706	31,605	33,533	35,035	34,871	Agences (assur./immob.)
Total	35,038	35,187	35,224	35,322	35,221	36,146	36,887	36,728	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	0.7	-0.1	-0.5	0.9	0.8	2.3	0.2	0.8	Banques et autres
Trust/mortg. companies	1.2	0.8	2.3	-0.7	0.7	0.6	2.5	-1.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.3	-1.3	3.5	4.0	-1.5	1.2	2.4	-1.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.2	0.1	1.4	0.2	-0.1	1.2	1.6	-1.6	Assurances
Other financial	4.2	2.8	-5.9	-1.9	-0.5	2.2	4.4	0.3	Autres interm. financiers
Real estate operators	-0.3	1.3	4.5	-1.8	-1.5	6.5	1.1	-3.8	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-0.9	1.0	1.4	0.4	-0.3	6.1	4.5	-0.5	Agences (assur./immob.)
Total	0.8	0.4	0.1	0.3	-0.3	2.6	2.1	-0.4	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Banks and other	0.2	-0.6	0.0	1.2	0.2	2.0	-0.8	0.0	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.8	0.3	2.8	-0.4	0.1	0.3	1.5	-1.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.8	-1.8	4.1	4.4	-2.1	0.8	1.3	-2.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.6	-0.3	1.9	0.5	-0.7	0.8	0.5	-2.4	Assurances
Other financial	3.8	2.3	-5.4	-1.5	-1	1.8	3.3	-0.5	Autres interm. financiers
Real estate operators	-0.7	0.8	5.0	-1.4	-2.0	6.1	0.1	-4.5	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	-1.3	0.5	1.9	0.8	-0.9	5.8	3.4	-1.2	Agences (assur./immob.)
Total	0.4	-0.1	0.6	0.6	-0.8	2.3	1.0	-1.2	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.1	1.0	-0.6	-0.9	-1.0	2.1	1.7	-0.5	Total

Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total**Graphique B27. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total**

See definitions and concepts at the end of publication

Chart B28. Comparative indicator**Graphique B28. Indicateur comparatif**

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

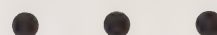


Total GDP for the group increased substantially this quarter, concluding a year of either successive quarterly losses or stagnation. Significant gains in output realised by other financial intermediaries, combined with more moderate growth in banks and other deposit-accepting institutions and insurance, more than compensated for the losses in output incurred by trust and mortgage companies as well as credit unions. The performance of other financial intermediaries is even more striking, given the industry's weak showing over the last few quarters. For trust and mortgage companies, the decrease in output was modest as compared to those of previous quarters.

The output growth of the group was well above that of the economy average for the first time in more than a year. This reflected the fact that, for the first time, all the industries in the group outperformed the economy as a whole. Even trust and mortgage companies and credit unions, as the only two industries to face reduced output this quarter, fared better.

Finances, assurances et affaires immobilières - PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

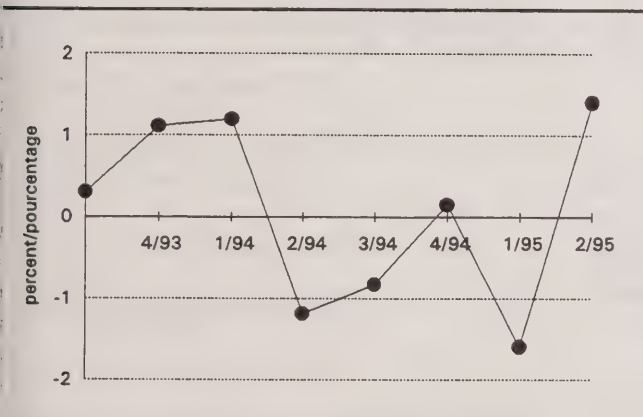
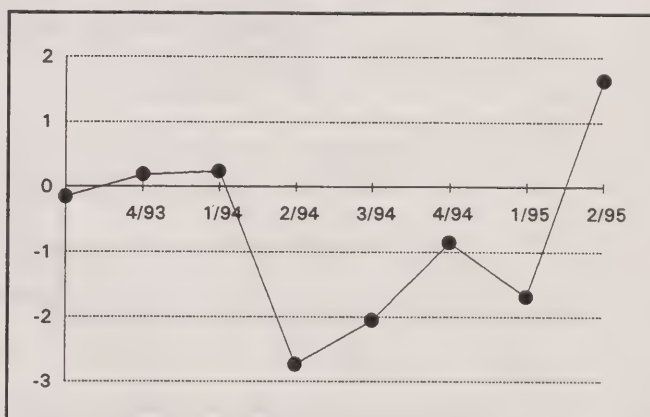


Le PIB total de ce secteur augmente considérablement pendant ce trimestre, après un an de stagnation ou de pertes trimestrielles. Les hausses importantes de production réalisées par les autres intermédiaires financiers accompagnées d'une croissance plus modérée des banques et des autres institutions de dépôt et des assurances, font plus que contrebalancer les pertes de production subies par les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires ainsi que par les caisses d'épargne et de crédit. La performance des autres intermédiaires financiers est même plus remarquable, compte tenu de la faiblesse du secteur au cours des derniers trimestres. Pour les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires, la baisse de production est modeste par rapport à celle des trimestres précédents.

La croissance de production du secteur est bien supérieure à celle de la moyenne de l'économie pour la première fois depuis plus d'un an. Cela apparaît dans le fait que, pour la première fois, toutes les branches du secteur ont une performance supérieure à celle de l'ensemble de l'économie. Même les sociétés de fiducie et les sociétés de prêts hypothécaires et les caisses d'épargne et de crédit, qui sont les deux seules branches ayant produit moins au cours de ce trimestre, ont une meilleure performance.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars****Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	7,854	7,965	8,103	8,299	8,392	8,441	8,391	8,433	Banques et autres
Trust/mortgage	713	685	662	612	584	575	562	561	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,376	1,378	1,389	1,393	1,409	1,420	1,424	1,422	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,911	2,920	2,968	2,990	2,999	3,040	2,987	2,991	Assurances
Other financial	25,169	25,499	25,784	25,151	24,742	24,704	24,204	24,686	Autres interm. financiers
Total	38,023	38,447	38,906	38,445	38,126	38,180	37,568	38,093	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.4	1.4	1.7	2.4	1.1	0.6	-0.6	0.5	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.4	-3.9	-3.4	-7.6	-4.6	-1.5	-2.3	-0.2	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.5	0.1	0.8	0.3	1.1	0.8	0.3	-0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.0	0.3	1.6	0.7	0.3	1.4	-1.7	0.1	Assurances
Other financial	0.1	1.3	1.1	-2.5	-1.6	-0.2	-2.0	2.0	Autres interm. financiers
Total	0.3	1.1	1.2	-1.2	-0.8	0.1	-1.6	1.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	1.0	0.5	0.8	0.9	-0.1	-0.4	-0.7	0.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.9	-4.9	-4.3	-9.1	-5.8	-2.5	-2.4	0.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.1	-0.8	-0.2	-1.3	-0.1	-0.2	0.2	0.1	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.5	-0.6	0.7	-0.8	-0.9	0.4	-1.8	0.4	Assurances
Other financial	-0.4	0.4	0.2	-4.0	-2.9	-1.2	-2.1	2.2	Autres interm. financiers
Total	-0.2	0.2	0.2	-2.7	-2.1	-0.9	-1.7	1.6	Total

Chart B29. Rates of change, total**Graphique B29. Taux de variation, total****Chart B29. Comparative indicator, total****Graphique B29. Indicateur comparatif, total**

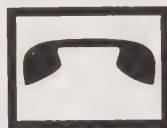


Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services**C. Services aux entreprises**

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Computer and Related Services (772)

Services informatique et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Études d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 2nd Quarter 1995

- Operating revenues edged back up after falling from their peak last quarter. Operating expenses rose as well, though to a lesser extent, generating a slight increase in both operating profits and the profit margin. Assets reached a new high and liabilities increased.
- Employment continued to increase for yet another quarter. Its rate of growth, though, slowed markedly despite the exceptional employment growth in computer and related services.
- Salaries decreased marginally, trailing behind the weak growth displayed by the economy as a whole.
- Output expanded considerably in business services, with all four industries recording exceptionally strong rates of growth.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 1.3%
Operating expenses	↑ 1.1%
Profit margin *	4.7%
Assets	↑ 1.5%
Liabilities	↑ 2.6%
Employment **	↑ 3.5%
Salaries	↓ 0.3%
GDP	↑ 1.2%

*This quarter's rate.

**From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants - 2^e trimestre 1995

- Les recettes d'exploitation se remettent à augmenter après leur baisse du trimestre précédent. Les dépenses d'exploitation s'accroissent également, mais dans une moindre mesure, ce qui occasionne une augmentation légère des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. L'actif atteint un maximum nouveau et le passif s'accroît.
- L'emploi continue à augmenter ce trimestre. Son taux de croissance se ralentit néanmoins en dépit de la croissance exceptionnelle de l'emploi en services informatiques et services connexes.
- Les salaires baissent marginalement, à la suite de la croissance faible enregistrée dans l'ensemble de l'économie.
- Dans le secteur des services aux entreprises, la production augmente considérablement, avec des taux de croissance exceptionnellement élevés dans les quatre branches.

Indicateurs sélectionnés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 1.3%
Dépenses d'exploitation	↑ 1.1%
Marge bénéficiaire *	4.7%
Actif	↑ 1.5%
Passif	↑ 2.6%
Emploi **	↑ 3.5%
Rémunération	↓ 0.3%
PIB	↑ 1.2%

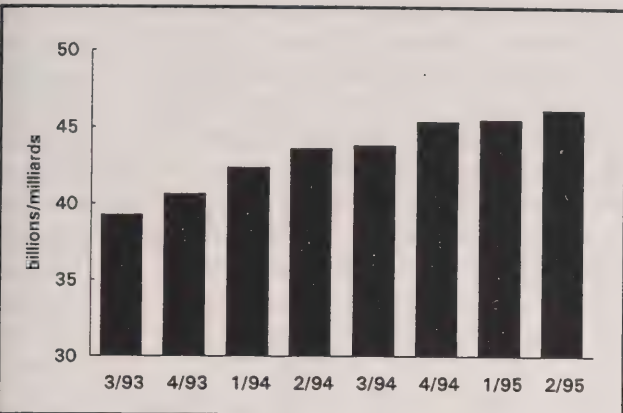
*Pourcentage du trimestre.

**Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Revenu d'exploitation

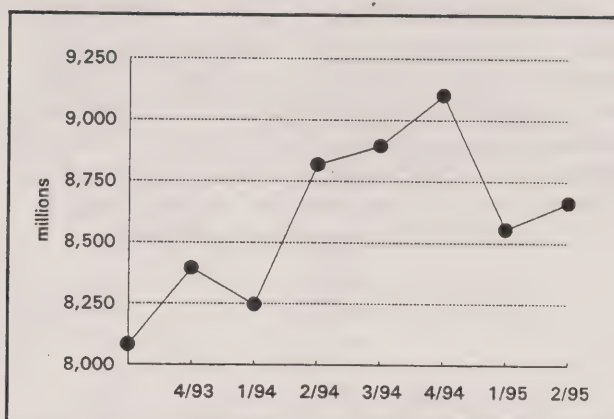


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

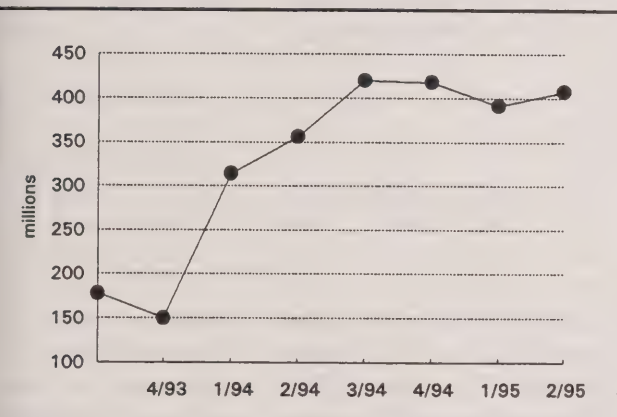


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

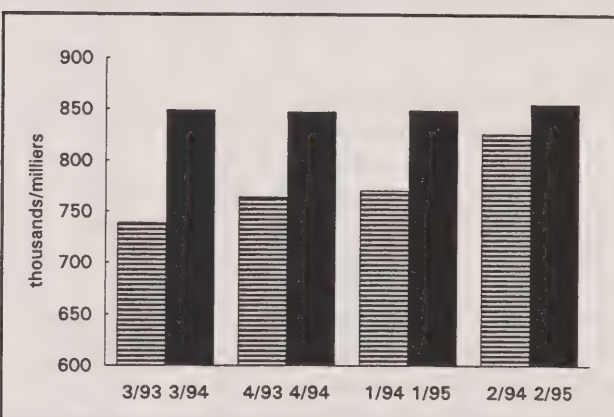


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Salaires

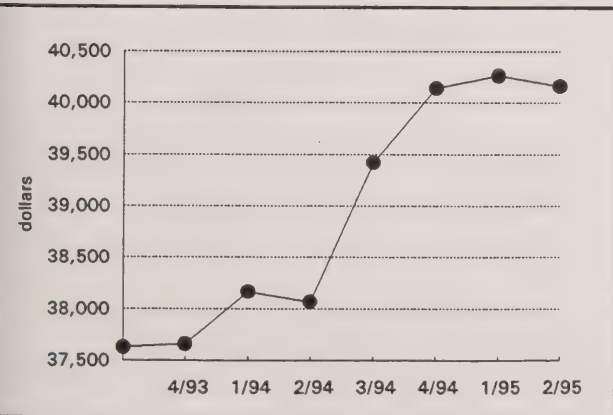
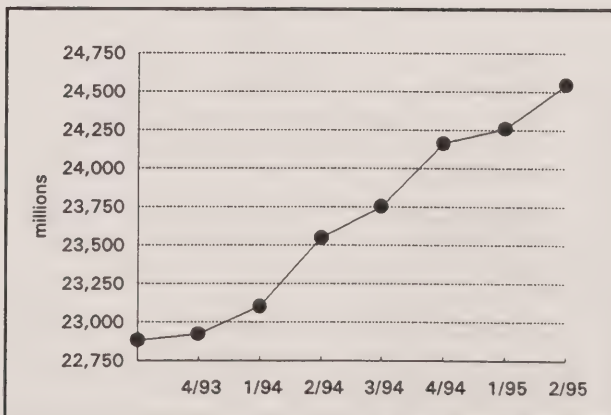


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB

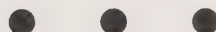


Business Services, financial statistics

Operating revenues edged back up for business services, after falling from their peak in the fourth quarter of 1994. Operating expenses rose as well, though to a lesser extent, generating a slight increase in both operating profits and the profit margin. Declining revenues in advertising agencies dampened the strong revenue growth of architects, engineers and other scientific services, whereas the computer and related services industry saw its revenue stabilize after last quarter's plunge.



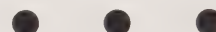
Assets and liabilities increased, with assets reaching a new high. This produced a slight rise in equity but there was little change in either share capital or retained earnings.



Improvements were noted in the return on capital and the return on equity ratios. Only the debt to equity ratio deteriorated slightly.

Services aux entreprises - statistiques financière

Les recettes d'exploitation se remettent à croître pour les services aux entreprises, après avoir baissé par rapport à leur maximum du quatrième trimestre de 1994. Les dépenses d'exploitation haussent également, mais à un degré moindre, occasionnant une légère augmentation des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. La baisse des recettes des agences de publicité amortit la forte croissance des recettes des bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, tandis que les recettes de la branche des services informatiques et services connexes se stabilisent après leur chute du trimestre précédent.



L'actif et le passif augmentent, et l'actif atteint un nouveau maximum. Cela occasionne un léger accroissement des avoirs, mais le capital-actions ou les bénéfices non répartis ne changent presque pas.



On peut noter des améliorations des ratios du rendement de capitaux employés et du rendement de l'avoir. Seul, le ratio de la dette à l'avoir se détériore légèrement.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
				millions					
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,084	8,394	8,246	8,817	8,895	9,101	8,556	8,664	Revenu d'exploitation
Operating expenses	7,906	8,244	7,932	8,461	8,475	8,683	8,165	8,257	Dépenses d'exploitation
Operating profit	178	150	314	356	420	418	391	407	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-36	-43	164	216	212	112	204	243	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	39,257	40,611	42,369	43,612	43,813	45,385	45,500	46,186	Actif
Liabilities	17,629	18,222	18,784	19,373	19,677	20,959	20,042	20,573	Passif
Equity	21,628	22,390	23,585	24,239	24,136	24,426	25,458	25,613	Avoir
Share capital	8,668	9,657	11,076	11,282	11,322	11,508	12,418	12,481	Capital-actions
Retained earnings	3,078	2,802	2,636	2,625	2,557	2,432	2,380	2,399	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.9	3.8	-1.8	6.9	0.9	2.3	-6.0	1.3	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.6	4.3	-3.8	6.7	0.2	2.5	-6.0	1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	6.8	3.4	4.3	2.9	0.5	3.6	0.3	1.5	Actif
Liabilities	4.2	3.4	3.1	3.1	1.6	6.5	-4.4	2.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.60	2.10	2.77	3.13	3.49	3.77	3.13	3.42	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.67	-0.77	2.78	3.49	3.50	1.83	3.15	3.84	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	2.20	1.78	3.81	4.04	4.72	4.59	4.57	4.70	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.437	0.455	0.440	0.434	0.440	0.455	0.408	0.411	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.438	1.415	1.449	1.366	1.374	1.382	1.368	1.384	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.302	1.281	1.303	1.230	1.228	1.250	1.232	1.249	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.3	1.5	-5.2	3.3	-2.1	0.7	-8.0	3.2	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.3	-2.9	-1.4	-1.5	-1.3	-2.1	-2.0	-1.9	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

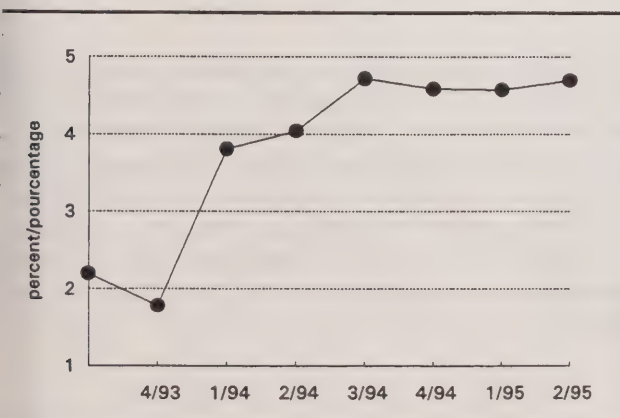
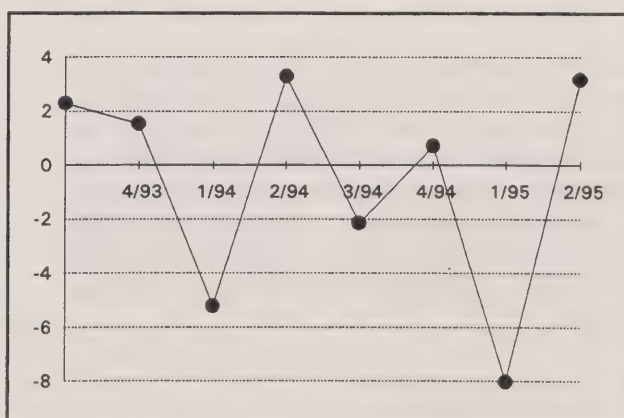


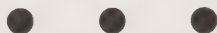
Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation

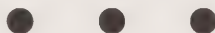


Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the second quarter of 1995, computer services accounted for roughly 40% of operating revenues but only 16% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 30% of operating revenues and 32% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost half of assets. Advertising agencies made up 7% of operating revenues and just 3% of assets.



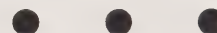
The operating revenues of computer and related services recovered somewhat from last quarter's plunge, though the industry failed to reproduce the four billion dollar record in sales reached two quarters ago. Moreover, the increase was more than matched by rising operating expenses, lowering operating profit, net profit and the profit margin. Nevertheless, the operating profit remained at a healthy level. The profit margin, on the other hand, has yet to surpass the economy average. Both assets and liabilities increased, as did equity, which has been increasing steadily for almost two years.



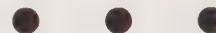
Advertising agencies faced falling revenues and expenses this quarter, ending two quarters of consecutive gains. Both operating profit and the profit margin shrank even further, dropping to their respective lowest levels in more than two years. The rate of decline in revenues was even worse than that of the economy average. The return on capital and the return on equity ratios were also negatively affected.

Services aux entreprises - résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante sur les chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du deuxième trimestre de 1995, les services informatiques ont compté pour environ 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 16 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et d'autres services scientifiques et techniques ont généré 30 % des recettes d'exploitation, mais détenaient 32 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de la moitié de l'actif. Les agences de publicité comptent 7 % des recettes d'exploitation, mais seulement 3 % de l'actif.



Les recettes d'exploitation des services informatiques et services connexes se remettent un peu de leur chute du trimestre précédant, mais cette branche n'arrive pas à atteindre à nouveau le record de quatre milliards de dollars de ventes obtenu il y a deux trimestres. En outre, l'augmentation est plus que contrebalancée par un accroissement des dépenses d'exploitation et une baisse des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Néanmoins, les bénéfices d'exploitation demeurent à un niveau élevé. Par contre, la marge bénéficiaire ne réussit pas à dépasser la moyenne de l'économie. L'actif et le passif augmentent, ainsi que l'avoir qui s'accroît régulièrement depuis presque deux ans.



Ce trimestre, les agences de publicité subissent une baisse des recettes et des dépenses, après deux trimestres consécutifs de gains. Les bénéfices d'exploitation et la marge bénéficiaire diminuent même davantage, atteignant leur niveau le plus bas depuis plus de deux ans. Le taux de déclin des recettes est pire que celui de la moyenne de l'économie. Les ratios du rendement sur les capitaux employés et du rendement de l'avoir se détériorent également.

Architectural, engineering and other scientific services experienced another strong quarter. The industry managed to achieve operating profits rather than losses for the second quarter in a row. Operating revenues grew faster than operating expenses, which led to increased profitability for the industry. Assets increased slightly more than liabilities, producing a slight drop in equity. All the selected ratios, except for the debt to equity ratio, improved.

Les bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques, connaissent un autre bon trimestre. Cette branche réussit à obtenir une augmentation des bénéfices d'exploitation et ne subit pas de pertes, pour le deuxième trimestre consécutif. Les recettes d'exploitation de cette branche s'accroissent plus rapidement que les dépenses d'exploitation, ce qui occasionne une augmentation de la rentabilité. L'actif s'accroît un peu plus que le passif, ce qui produit une baisse légère de l'avoir. Tous les ratios choisis, sauf celui de la dette à l'avoir, s'améliorent.



Profitability improved in the other professional business services industry, as operating expenses decreased this quarter, while operating revenues remained virtually unchanged. An increase in share capital contributed to higher equity.

La rentabilité de la branche des autres services professionnels aux entreprises s'améliore ce trimestre, car les dépenses d'exploitation diminuent alors que les recettes d'exploitation demeurent pratiquement les mêmes. Une augmentation du capital-actions contribue à accroître l'avoir.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,776	3,075	3,044	3,440	3,808	4,003	3,357	3,363	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,682	3,108	2,910	3,273	3,617	3,738	3,162	3,211	Dépenses d'exploitation
Operating profit	94	-33	134	167	191	265	195	152	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-86	-159	49	94	109	38	82	77	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	6,660	6,367	6,727	6,596	6,906	7,129	7,119	7,270	Actif
Liabilities	4,227	4,059	4,163	3,969	4,187	4,353	4,255	4,316	Passif
Equity	2,433	2,308	2,564	2,627	2,719	2,776	2,864	2,954	Avoir
Share capital	1,284	1,342	1,507	1,500	1,525	1,567	1,586	1,622	Capital-actions
Retained earnings	1,075	870	956	1,028	1,091	1,102	1,167	1,216	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.8	10.8	-1.0	13.0	10.7	5.1	-16.1	0.2	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5.0	15.9	-6.4	12.5	10.5	3.3	-15.4	1.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.3	-4.4	5.7	-1.9	4.7	3.2	-0.1	2.1	Actif
Liabilities	-0.9	-4.0	2.6	-4.7	5.5	4.0	-2.3	1.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-6.79	2.68	3.50	6.05	9.49	14.41	5.78	4.25	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-14.18	-27.61	7.58	14.28	16.01	5.45	11.51	10.44	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.41	-1.09	4.42	4.87	5.02	6.62	5.80	4.52	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.780	0.889	0.797	0.730	0.736	0.702	0.680	0.666	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.713	1.634	1.699	1.586	1.576	1.502	1.532	1.561	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.358	1.279	1.297	1.212	1.185	1.175	1.186	1.219	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.1	8.5	-4.5	9.4	7.7	3.5	-18.2	2.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	-1.1	-5.8	-0.8	-0.7	-1.0	-0.1	-0.8	-2.1	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Revenu d'exploitation

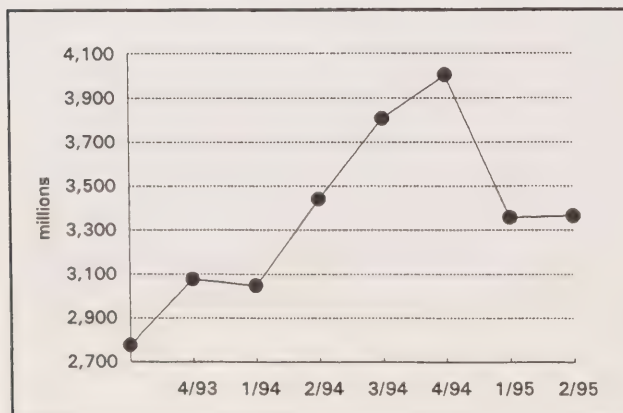


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Marge bénéficiaire

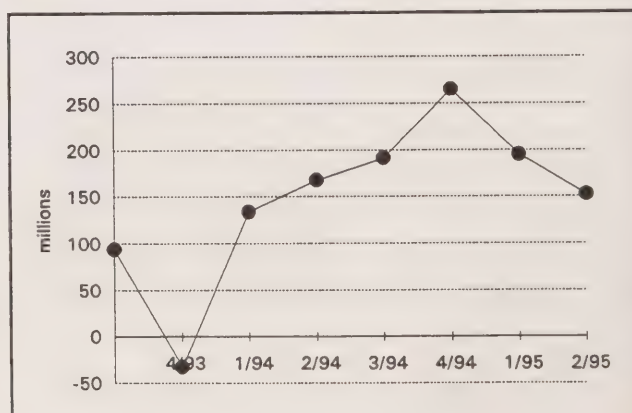


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	611	607	621	590	574	610	663	626	Revenu d'exploitation
Operating expenses	571	545	582	562	543	573	640	611	Dépenses d'exploitation
Operating profit	40	62	39	28	31	37	23	15	Bénéfice d'exploitation
Net profit	31	43	30	24	26	29	19	16	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,591	1,698	1,461	1,565	1,529	1,751	1,504	1,562	Actif
Liabilities	1,197	1,276	1,011	1,085	1,034	1,233	992	1,032	Passif
Equity	394	422	449	480	495	517	512	531	Avoir
Share capital	75	85	75	98	97	102	98	100	Capital-actions
Retained earnings	281	305	323	331	347	362	368	385	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.7	-0.7	2.3	-5.0	-2.7	6.3	8.7	-5.6	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.4	-4.6	6.8	-3.4	-3.4	5.5	11.7	-4.5	Dépenses d'exploitation
Assets	-10.5	6.7	-14.0	7.1	-2.3	14.5	-14.1	3.9	Actif
Liabilities	-13.7	6.6	-20.8	7.3	-4.7	19.2	-19.5	4.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	16.97	21.15	17.24	13.43	14.20	15.45	11.36	9.48	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	31.30	40.33	26.55	20.10	20.87	22.43	14.88	12.31	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.53	10.15	6.30	4.75	5.40	6.13	3.49	2.35	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.282	1.218	0.812	0.778	0.751	0.725	0.651	0.637	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.136	1.064	1.212	1.173	1.182	1.143	1.148	1.151	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.097	1.031	1.178	1.133	1.135	1.105	1.110	1.112	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	-3.0	-1.1	-8.6	-5.7	4.7	6.6	-3.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	2.0	5.5	1.1	-0.8	-0.6	-0.6	-3.1	-4.3	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Revenu d'exploitation

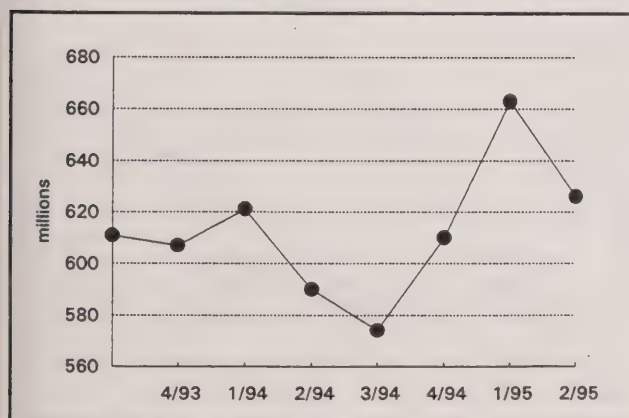


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Marge bénéficiaire

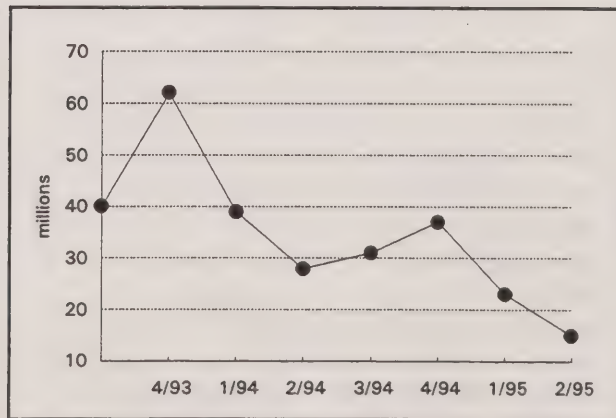


Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics

Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,609	2,490	2,463	2,531	2,232	2,304	2,479	2,621	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,646	2,515	2,485	2,559	2,241	2,364	2,427	2,540	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-37	-25	-22	-28	-9	-60	52	81	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-36	-31	-20	-26	-29	-74	32	66	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	11,037	12,250	13,480	13,889	13,910	14,172	14,114	14,413	Actif
Liabilities	6,118	6,621	6,945	7,300	7,428	7,704	7,644	7,963	Passif
Equity	4,918	5,629	6,534	6,589	6,482	6,467	6,469	6,450	Avoir
Share capital	5,063	5,872	7,110	7,259	7,283	7,393	7,545	7,536	Capital-actions
Retained earnings	-443	-541	-869	-967	-1,100	-1,220	-1,365	-1,377	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.4	-4.6	-1.1	2.8	-11.8	3.2	7.6	5.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	5.5	-5.0	-1.2	3.0	-12.4	5.5	2.7	4.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.5	11.0	10.0	3.0	0.2	1.9	-0.4	2.1	Actif
Liabilities	4.7	8.2	4.9	5.1	1.8	3.7	-0.8	4.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-0.30	0.29	0.64	0.52	0.48	-1.18	2.79	4.23	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-2.93	-2.23	-1.26	-1.60	-1.83	-4.61	1.98	4.09	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-1.41	-1.02	-0.91	-1.10	-0.42	2.61	2.12	3.09	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.598	0.615	0.548	0.560	0.576	0.583	0.566	0.578	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.408	1.418	1.458	1.397	1.401	1.398	1.382	1.383	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.311	1.329	1.366	1.307	1.311	1.313	1.298	1.299	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.7	-6.9	-4.5	-0.9	-14.8	1.6	5.5	7.6	Revenu d'exploitation
Profit margin	-5.9	-5.7	-6.1	-6.7	-6.4	-4.1	-4.4	-3.6	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues

Graphique C13. Revenu d'exploitation

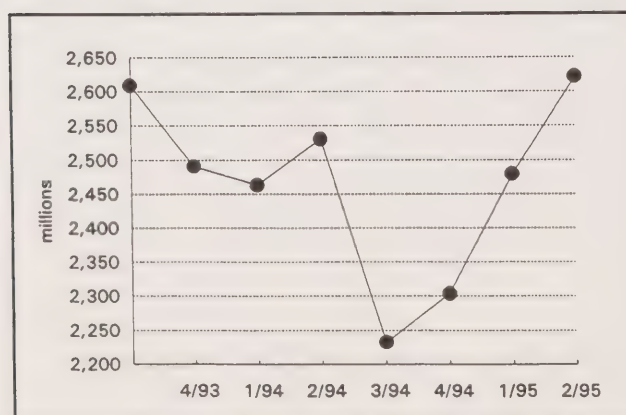


Chart C14. Operating profit

Graphique C14. Marge bénéficiaire

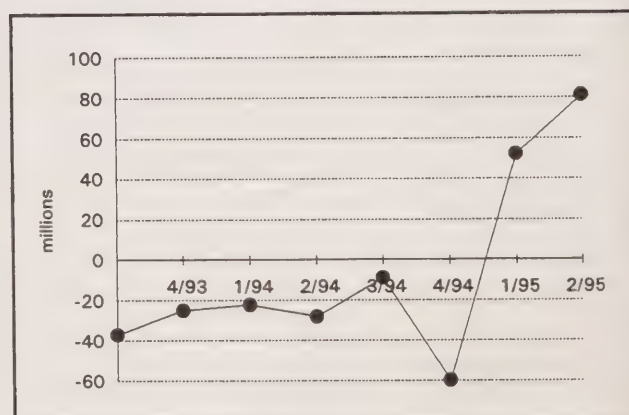
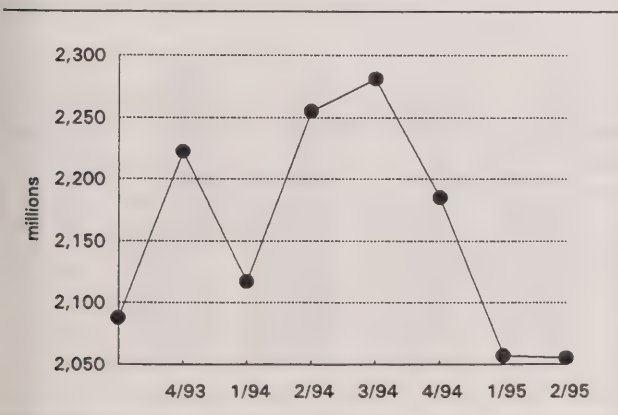
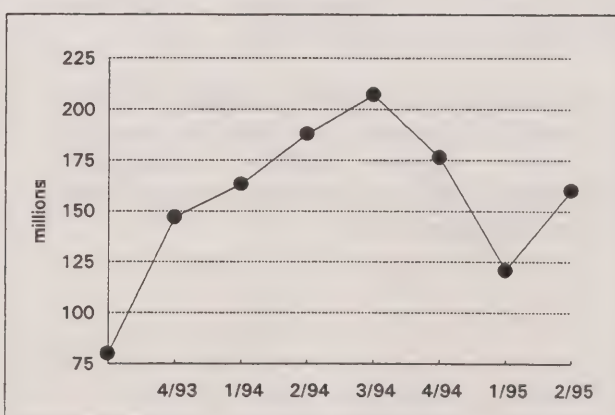


Table C5. Other professional business services, financial statistics
Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,088	2,222	2,117	2,255	2,281	2,185	2,057	2,055	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,008	2,075	1,954	2,067	2,074	2,009	1,936	1,895	Dépenses d'exploitation
Operating profit	80	147	163	188	207	176	121	160	Bénéfice d'exploitation
Net profit	55	105	106	124	106	119	71	84	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	19,969	20,297	20,703	21,562	21,468	22,334	22,763	22,941	Actif
Liabilities	6,086	6,266	6,665	7,020	7,028	7,669	7,150	7,262	Passif
Equity	13,883	14,031	14,037	14,542	14,440	14,665	15,612	15,678	Avoir
Share capital	2,246	2,358	2,385	2,426	2,418	2,446	3,189	3,224	Capital-actions
Retained earnings	2,165	2,168	2,227	2,232	2,220	2,186	2,210	2,176	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.9	6.4	-4.7	6.5	1.2	-4.2	-5.9	-0.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	0.4	3.3	-5.8	5.8	0.3	-3.1	-3.6	-2.1	Dépenses d'exploitation
Assets	14.8	1.6	2.0	4.1	-0.4	4.0	1.9	0.8	Actif
Liabilities	12.3	3.0	6.4	5.3	0.1	9.1	-6.8	1.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.10	3.23	3.14	3.41	3.14	3.30	2.35	2.57	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.59	3.00	3.02	3.30	2.94	3.25	1.73	2.22	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.84	6.61	7.71	8.35	9.10	8.07	5.88	7.79	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.304	0.303	0.319	0.319	0.320	0.350	0.291	0.294	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.373	1.375	1.336	1.249	1.257	1.350	1.291	1.318	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.322	1.317	1.272	1.186	1.194	1.285	1.226	1.252	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.8	4.1	-8.2	2.9	-1.9	-5.8	-7.9	1.8	Revenu d'exploitation
Profit margin	-0.7	1.9	2.5	2.8	3.1	1.4	-0.7	1.2	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues
Graphique C15. Revenu d'exploitation

Chart C16. Operating profit
Graphique C16. Marge bénéficiaire


Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the second quarter of 1995, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 18% of the group's total employment, followed by computer services with 15%, offices of lawyers and notaries with 14%, accounting and bookkeeping services with 13% and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 13%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.



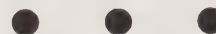
Employment in the business services group continued to increase for yet another quarter. Its rate of growth slowed markedly, however, despite the exceptional employment growth in computer and related services. Accounting and bookkeeping services also experienced strong employment growth, though to a lesser extent. By contrast, offices of lawyers and notaries were confronted with a drop in employment for the third quarter in a row, while architectural, engineering and other scientific and technical services also faced lower employment this quarter, despite their sound financial performance.

All of this quarter's employment growth originated from the creation of full-time jobs, as part-time employment worsened substantially.

Growth in business services employment remained above that of the economy as a whole, as a result of the group's superior full-time employment performance. Both part-time and self-employment performed relatively poorly.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine sur le chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du deuxième trimestre de 1995, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques représentaient 18 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 15%, des cabinets d'avocats et de notaires, avec 14%, des services de comptabilité et de tenue de livre, avec 13%, et des agences de publicité, avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 13 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.



L'emploi dans le secteur des services aux entreprises continue à augmenter un autre trimestre. Cependant, son taux de croissance diminue sensiblement en dépit de l'augmentation exceptionnelle de l'emploi en services informatiques et services connexes. Les services de comptabilité bénéficient également d'une forte croissance de l'emploi, bien qu'à un degré moindre. Par contre, les études d'avocats et de notaires font face à une baisse de l'emploi pour le troisième trimestre consécutif et les bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques, malgré leur bonne performance financière, subissent également une baisse de l'emploi.

Toute la croissance de l'emploi de ce trimestre provient de la création d'emplois à plein temps, car l'emploi à temps partiel diminue considérablement.

La croissance de l'emploi dans le secteur des services aux entreprises demeure supérieure à celle de l'ensemble de l'économie, à la suite de la performance supérieure de cette branche en matière d'emploi à plein temps. L'emploi à temps partiel et le travail autonome ont une performance relativement faible.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Computer services	81	85	89	92	107	108	106	126	Services d'informatique
Accountants	90	95	97	96	102	112	120	107	Services de comptabilité
Advertising services	72	67	69	76	69	70	76	78	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	160	167	147	169	182	163	154	158	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	105	119	131	129	120	117	119	120	Avocats et notaires
Other services	231	230	237	262	268	278	275	267	Autres services
Total	739	764	770	826	849	847	849	855	Total
Full-time	633	653	661	705	746	742	737	745	Plein temps
Part-time	106	111	109	121	103	105	112	110	Temps partiel
Self employment	215	220	222	253	263	265	255	248	Travail autonome
Rates of change (%)	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								Taux de variation (%)
Computer services	6.6	18.1	21.9	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	Services d'informatique
Accountants	8.4	2.2	-9.3	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	Services de comptabilité
Advertising services	10.8	-9.5	-2.8	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	10.3	11.3	-4.5	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-11.8	0.8	10.1	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	Avocats et notaires
Other services	-1.3	-0.9	5.3	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	Autres services
Total	2.4	3.5	2.7	14.4	14.9	10.9	10.3	3.5	Total
Full-time	0.3	2.4	0.8	13.0	17.9	13.6	11.5	5.7	Plein temps
Part-time	16.5	11.0	16.0	23.5	-2.8	-5.4	2.8	-9.1	Temps partiel
Self employment	8.0	3.8	-0.9	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	0.9	2.1	1.3	12.5	12.4	8.0	7.5	1.7	Total
Full-time	-0.5	1.5	0.2	10.7	14.9	9.7	7.4	3.4	Plein temps
Part-time	10.8	6.5	11.2	23.8	-3.3	-3.4	5.9	-8.7	Temps partiel
Self employment	0.0	0.1	-3.2	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

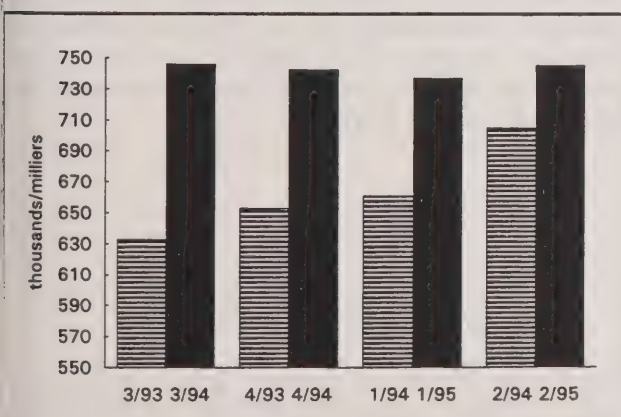
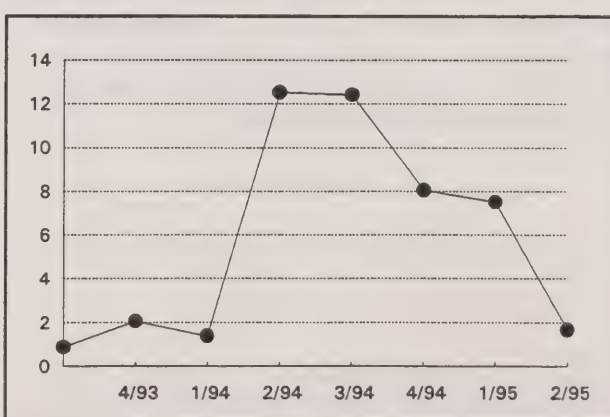


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Salaries in business services decreased marginally this quarter, trailing behind the weak growth displayed by the economy as a whole. Substantial salary increases in accounting and bookkeeping services, advertising services and architectural, engineering and other technical services were offset by the considerable declines sustained by computer and related services, offices of lawyers and notaries and other services. With respect to the computer and related services industry, this quarter's reduction in salary marked an end to five quarters of steady salary growth. Nevertheless, salaried employees in each individual industry earned more on average than they did two years ago, reflecting an overall positive trend in salaries for this industrial group.

Given the increase in the price level, any gains in purchasing power achieved by the industries listed above were tempered to a certain extent by rising prices. These industries, nonetheless, demonstrated an improvement in purchasing power, despite the adjustment. However, salaried employees of industries whose purchasing power decreased as a result of lower earnings, saw it regress further due to the increase in the cost of living.

*The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

Les salaires dans le secteur des services aux entreprises diminuent légèrement ce trimestre, à la suite de la faible croissance de l'ensemble de l'économie. Des augmentations substantielles de rémunération en services de comptabilité, services de publicité, bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques sont contrebalancées par les diminutions considérables subies par les services informatiques et services connexes, les études d'avocats et de notaires, et les autres services aux entreprises. En ce qui concerne la branche des services informatiques et services connexes, la réduction des salaires de ce trimestre marque la fin de nombreux trimestres de croissance régulière des salaires. Néanmoins, les salariés de toutes les branches gagnent davantage en moyenne qu'il y a deux ans auparavant, ce qui indique une tendance générale positive pour les salaires de ce secteur.

Si l'on tient compte de la hausse des prix, toutes les augmentations de pouvoir d'achat obtenues dans les branches citées ci-dessus sont dans une certaine mesure contrebalancées. Néanmoins, ces branches bénéficient d'une amélioration de pouvoir d'achat, en dépit de l'ajustement. Cependant, les salariés des branches où le pouvoir d'achat a diminué à la suite d'une baisse des recettes voient leur pouvoir d'achat se réduire davantage à cause de la hausse du coût de la vie.

*Il s'agit ici des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, salaires

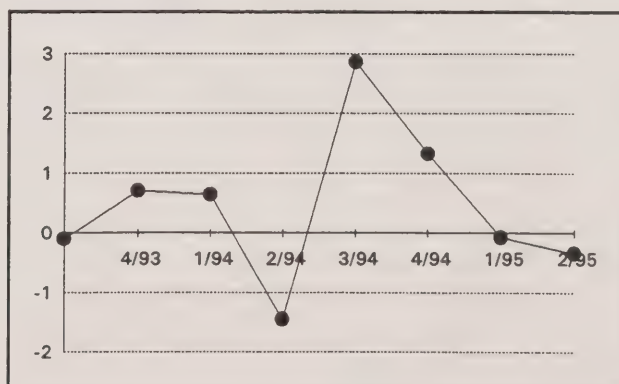
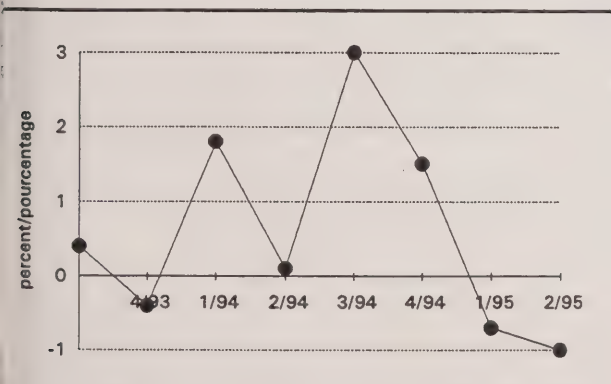
	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
			dollars per year - dollars par année						
Salaried employees									Employés
Computer services	42,824	42,671	44,223	44,962	46,097	46,772	47,880	46,269	Services d'informatique
Accountants	31,867	32,446	33,436	33,742	35,497	34,845	33,426	34,316	Services de comptabilité
Advertising services	37,105	38,746	37,589	34,907	40,077	42,953	41,173	41,602	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,099	45,621	45,483	44,699	45,830	45,775	46,156	46,922	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	32,612	32,042	33,282	34,978	35,662	35,480	35,921	34,806	Avocats et notaires
Other services*	25,041	24,665	24,550	25,272	25,914	26,601	26,632	26,320	Autres services*
Total	37,627	37,662	38,163	38,067	39,420	40,146	40,269	40,160	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	2.1	-0.4	3.6	1.7	2.5	1.5	2.4	-3.4	Services d'informatique
Accountants	0.4	1.8	3.1	0.9	5.2	-1.8	-4.1	-2.7	Services de comptabilité
Advertising services	2.2	4.4	-3.0	-7.1	14.8	7.2	-4.1	1.0	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.4	1.2	-0.3	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.7	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	1.3	-1.7	3.9	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.1	Avocats et notaires
Other services	-3.1	-1.5	-0.5	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.2	Autres services
Total	0.8	0.1	1.3	-0.3	3.6	1.8	0.3	-0.3	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC
Computer services	1.7	-0.8	4.2	2.0	2.0	1.1	1.3	-4.1	Services d'informatique
Accountants	0.0	1.3	3.6	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.9	Services de comptabilité
Advertising services	1.8	3.9	-2.5	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.3	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.1	0.7	0.2	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.9	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	0.8	-2.2	4.4	5.5	1.4	-0.8	0.2	-3.8	Avocats et notaires
Other services	-3.5	-2.0	0.0	3.3	2.0	2.3	-0.9	-1.9	Autres services
Total	0.4	-0.4	1.8	0.1	3.0	1.5	-0.7	-1.0	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.1	0.7	0.6	-1.5	2.9	1.3	-0.1	-0.3	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C19. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

Graphique C20. Indicateur comparatif



For all employees

* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Most of the group's GDP (approximately 40%) originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. More than a third originates in other business services and more than one-fifth in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 7%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

Services aux entreprises - PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité (40 % environ) provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Plus d'un tiers du PIB provient d'autres services aux entreprises, et plus d'un cinquième, des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 7 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'oeuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.



Output expanded considerably in business services this quarter, with all four industries recording exceptionally strong rates of growth. Advertising services posted the largest rate of growth, followed closely by professional services, computer and related services and other services. Computer and related services, in particular, have consistently displayed outstanding rates of growth in output for more than a year.

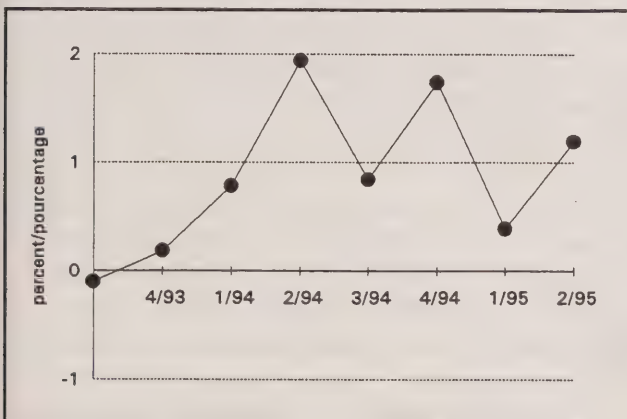
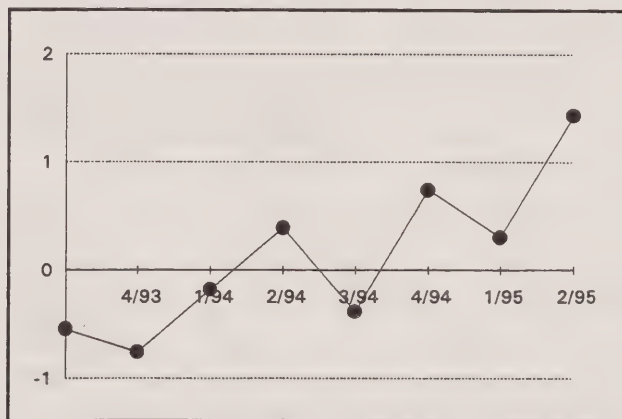
The output growth of the group as a whole, in combination with economy-wide output declines, boosted the comparative indicator. This was the effect of the robust growth achieved by each of the individual industries in the group.

Ce trimestre, la production augmente considérablement dans la branche des services aux entreprises, et les quatre branches du secteur connaissent des taux exceptionnellement élevés de croissance. Les services de publicité bénéficient du taux le plus élevé de croissance suivis de près par les autres services professionnels aux entreprises, les services informatiques et services connexes. Ces derniers, en particulier, ont depuis plus d'un an des taux d'accroissement de la production remarquables.

L'accroissement de la production dans l'ensemble du secteur associée à la diminution de la production dans l'ensemble de l'économie, occasionne une hausse importante de l'indicateur comparatif. Ce phénomène est dû à la forte croissance de chacune des branches du secteur.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars**Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1993		1994				1995		
	III	IV	I	II	III	IV	I	II	
Value added	millions								Valeur ajoutée
Computer services	4,926	5,138	5,203	5,377	5,433	5,513	5,626	5,693	Services d'informatique
Advertising services	958	957	938	905	906	927	928	946	Services de publicité
Professional services	9,529	9,421	9,545	9,650	9,632	9,689	9,574	9,705	Services professionnels
Other services	7,467	7,405	7,415	7,618	7,777	8,034	8,130	8,203	Autres services
Total	22,880	22,922	23,101	23,550	23,749	24,163	24,258	24,547	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	0.6	4.3	1.3	3.3	1.0	1.5	2.0	1.2	Services d'informatique
Advertising services	-1.5	-0.1	-2.0	-3.5	0.1	2.3	0.1	1.9	Services de publicité
Professional services	-0.2	-1.1	1.3	1.1	-0.2	0.6	-1.2	1.4	Services professionnels
Other services	-0.1	-0.8	0.1	2.7	2.1	3.3	1.2	0.9	Autres services
Total	-0.1	0.2	0.8	1.9	0.8	1.7	0.4	1.2	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	0.2	3.4	0.3	1.8	-0.2	0.5	2.0	1.4	Services d'informatique
Advertising services	-2.0	-1.0	-2.9	-5.1	-1.1	1.3	0.0	2.2	Services de publicité
Professional services	-0.7	-2.1	0.4	-0.4	-1.4	-0.4	-1.3	1.6	Services professionnels
Other services	-0.6	-1.8	-0.8	1.2	0.9	2.3	1.1	1.1	Autres services
Total	-0.6	-0.8	-0.2	0.4	-0.4	0.7	0.3	1.4	Total

Chart C21. Rates of change, total**Graphique C21. Taux de variation, total****Chart C22. Comparative indicator, total****Graphique C22. Indicateur comparatif, total**



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

TELEVISION: GLORIOUS PAST, UNCERTAIN FUTURE

by Tom Gorman
Statistics Canada

Television has been part of life in Canada for over forty years, but will it continue as we know it for another forty? Broadcasters constantly ask such questions as their market share of air-time sales gradually decreases. From television's inception, its fate -- at least that of private television -- has been inextricably tied to advertising revenues rather than direct consumer dollars. In the good old days of television, as population and incomes increased, viewing audiences also expanded. This translated into more and higher priced commercials, with the end result being greater air-time sales. The situation today is such that a television station must compete more than ever before for advertising dollars, because of both the proliferation of stations and the emergence of alternative means of promotion. Television is no longer the only game in town for visual advertising to a mass audience. In addition, as a result of technological advances, television is being put to new uses and other activities have significant claims on our time. Alas, the good old days may be gone.

The advent of television was destined to change permanently the way we organize and live our lives. Undoubtedly, it has become the dominant form of leisure activity. Moreover, it has generated numerous arguments about its impact on our behaviour and culture. This paper traces the path of television in Canada, examines its economics, discusses aspects of its content and takes a look at its future.

1. A Star Is Born

The Early Days

Television was not new to North America when it came to Canada. It had been broadcasting daily in the United States since the 1939 World's Fair

LA TÉLÉVISION : UN PASSÉ GLORIEUX, UN AVENIR INCERTAIN

par Tom Gorman
Statistique Canada

La télévision fait partie intégrante la vie canadienne depuis plus de 40 ans, mais pourra-t-elle tenir la frome pendant encore 40 ? La question demeure toujours présente à l'esprit des radio diffuseurs, qui voient diminuer petit à petit leur part des ventes de temps d'antenne. Dès le début, le sort de la télévision (à tout le moins celui de la télévision privée) a été inextricablement lié aux recettes publicitaires plutôt qu'à des dépenses de consommation directes. Dans le bon vieux temps de la télévision, quand la population et les revenus augmentaient, le nombre de téléspectateurs grandissait lui aussi, de sorte que la quantité et le prix des messages publicitaires montaient, ce qui engendrait des ventes de temps d'antenne plus grandes. Aujourd'hui, la situation est telle que les stations de télévision doivent se livrer une concurrence plus vive que jamais pour obtenir des messages publicitaires à diffuser, à cause à la fois de la prolifération des stations et de l'arrivée d'autres moyens promotionnels. La télévision n'est plus le seul média permettant de véhiculer de la publicité visuelle auprès de vastes auditoires. De plus, par suite des progrès technologiques, on se sert de la télévision à de nouvelles fins, et le public consacre des périodes importantes de son temps à d'autres activités. La belle époque de la télévision est révolue, hélas !

La télévision était destinée à changer pour de bon la façon dont nous organisons et vivons notre vie. Chose certaine, elle domine nos loisirs. En outre, bien des débats ont porté sur l'influence qu'elle exerce sur nos comportements et notre culture. Dans le présent article, nous retraçons l'histoire de la télévision au Canada, nous examinons les paramètres de cette industrie, nous abordons certains aspects de son contenu et nous réfléchissons sommairement à son avenir.

1. Une étoile est née

Au tout début

La télévision existe déjà depuis un bon moment quand elle fait son entrée au Canada : des émissions sont diffusées tous les jours aux États-Unis depuis la Foire mondiale de 1939 à

in New York. By 1951, there were 12 million television sets in the United States and 90,000 in Canada, all broadcasting American programming.

A new era of entertainment began in Canada in September 1952 when the Canadian Broadcasting Corporation (CBC) broadcast from Toronto and Montreal. At that time, there were 146,000 television sets in Canada, and by December 78,000 more had been bought. The average price for a set was \$377 and an antenna cost about \$100 (Stewart 1986). By 1956, some 27 private and CBC-owned stations had sprung up across the country (*Radio and Television Broadcasting*, Cat. No. 56-204); all carried CBC-affiliated programming. There were more than 50 hours of programming a week, almost half of which were Canadian. Three-quarters of the Canadian population of 15 million could be reached by a television signal.

The Creation of Networks

As time progressed, some stations began to abandon their CBC affiliation and become independent. These stations became responsible for their own programming and had no share in the CBC network revenues. However, this arrangement allowed them to purchase American programming, the supply of which was larger and cheaper as more stations shared in the production costs. By 1961, there were 55 private television stations in Canada and the CBC. That year, almost a decade after television had come to Canada, a new network was created -- the CTV Television Network. It began as a co-operative effort among some stations that had given up their CBC affiliation and new licensees.¹ CTV did not -- and still does not -- actually own any stations, but operated through a system of affiliated stations carrying a certain amount of common programming and sharing in the network's profits.

¹ By 1960, the Board of Broadcast Governors controlled the issue of licences (the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) was still eight years away). These licences were handed out fast at times -- unlike the long licensing hearing process of today. There were no restrictions on either foreign or cross-media ownership (owning more than one news outlet in a market). By the early 1970s, foreign control was not allowed. Today, the industry is all Canadian-controlled.

New aux États-Unis, et 90 000 au Canada. Les émissions télédiffusées sont toutes d'origine américaine.

Une nouvelle ère des divertissements commence au Canada en septembre 1952, quand la Société Radio-Canada (*Canadian Broadcasting Corporation*) se met à diffuser depuis Toronto et Montréal. À ce moment-là, il y a 146 000 téléviseurs au Canada et, en décembre, 78 000 autres ont été vendus. Le prix moyen d'un appareil est de 377 \$, et celui d'une antenne, d'environ 100 \$ (Stewart, 1986). En 1956, à peu près 27 stations privées ou appartenant à la SRC/CBC ont vu le jour dans les diverses parties du pays (*Radiodiffusion et télévision*, n° 56-204 au cat.); elles sont toutes affiliées à la SRC/CBC. En tout, les stations sont en ondes pendant plus de 50 heures par semaine, et près de la moitié des émissions sont canadiennes. Les trois quarts des 15 millions de Canadiens et de Canadiennes peuvent capter des signaux de télévision.

La création des réseaux

Avec le temps, certaines stations délaissent la SRC/CBC pour devenir indépendantes. Elles assument la responsabilité de leur propre programmation et n'ont droit à aucune part des recettes du réseau de la SRC/CBC. Cependant, elles peuvent dès lors acheter des émissions américaines; celles-ci sont plus nombreuses et elles coûtent de moins en moins cher à mesure qu'augmente le nombre de stations en partageant les frais de production. En 1961, on compte au Canada 55 stations de télévision privées et la SRC/CBC. Cette année-là, presque 10 ans après l'arrivée de la télévision au pays, un nouveau réseau est mis sur pied : le réseau CTV. Il résulte d'une coopération entre certaines stations qui ont renoncé à leur affiliation à la SRC/CBC et de nouveaux titulaires de licences¹. Le réseau CTV ne possède aucune station (et c'est toujours le cas) : les stations lui étant affiliées diffusent une certaine quantité d'émissions communes et reçoivent une partie des profits du réseau.

¹ En 1960, le Bureau des gouverneurs de la radiodiffusion délivrait les licences [le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) n'allait pas voir le jour avant 1968]. À certains moments, le Bureau en émettait vite nombre, ce qui fait contraste avec les longues audiences tenues aujourd'hui à cette fin. Rien n'empêchait des étrangers de posséder des stations, ni quiconque d'exploiter des médias multiples dans un marché donné. Au début des années 70, le CRTC interdit le contrôle d'une station par des étrangers, et aujourd'hui, l'industrie est entièrement régie par des intérêts canadiens.

Table 1. Television stations by affiliation and province, 1994

Tableau 1. Les stations de télévision, selon l'affiliation et la province, 1994

	NFLD	PEI	NS	NB	QUE	ONT	MAN	SASK	ALTA	BC	TOTAL	
	T.-N.	I.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Québec				Alb.	C.-B.		
CBC affiliates	0	0	0	1	1	8	2	6	3	5	26	Affiliées à la CBC
CTV	3	0	2	2	1	11	2	6	4	2	33	CTV
TVA	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	10	TVA
Independent	0	0	2	1	0	7	2	2	4	1	19	Indépendantes
Quatre Saisons	0	0	0	0	8	0	0	0	0	0	8	Quatre Saisons
Radio Canada	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	5	Radio-Canada
Total Private	3	0	4	4	25	26	6	14	11	8	101	Total des stations privées
CBC Owned & Operated	2	1	2	2	6	7	2	3	3	2	30	Appartenant à la CBC/ SRC et exploitées par elle

Expansion and station proliferation continued. In the late 1960s, the TVA Television Network was created, a French language network operating in the same manner as CTV. In the mid-1980s, Télévision Quatre Saisons (TQS) was inaugurated and operated along similar lines. Smaller networks were also created. By 1994, there were 101 private commercial stations in Canada, 31 of which were affiliated with the CBC (26 English and 5 French language (Radio Canada)). CTV had 18 full and 15 supplementary affiliates,² TVA had 10 affiliates and TQS 8, and there were 19 independent stations. The CBC network had 30 owned and operated stations. Table 1 shows the distribution of private and public television stations by affiliation and province.

L'expansion des réseaux et la prolifération des stations se poursuivent. Vers la fin des années 60, le réseau francophone TVA est créé, et il fonctionne comme le réseau CTV. Au milieu des années 80, Télévision Quatre Saisons (TQS) entre en scène et suit à peu près les mêmes principes que les deux réseaux susmentionnés. Des réseaux plus petits sont aussi mis sur pied. En 1994, il y a au Canada 101 stations commerciales privées, dont 31 sont affiliées à la CBC/SRC (26 au réseau anglais, et cinq au réseau français). Le réseau CTV compte 18 stations affiliées à part entière et 15 stations supplémentaires², tandis que TVA possède 10 stations affiliées, et TQS, huit. Il y a aussi 19 stations indépendantes. Le réseau de la CBC/SRC exploite 30 stations dont il est propriétaire. Le Tableau 1 montre la répartition des stations de télévision privées et publiques, selon l'affiliation et la province.

² A full affiliate shares in the revenues and expenses of the network's programming, whereas a supplementary affiliate carries network programming but does not share in the costs.

² Une station affiliée à part entière assume une partie des frais de programmation du réseau et reçoit une partie des profits, tandis qu'une station supplémentaire diffuse les émissions du réseau, mais n'en partage pas les frais.

Other Developments

In the 1960s, a new product became available to Canadians — cable television. This service, brought by co-axial cable, provided access to many more stations. No longer were large roof antennae required to pick up station signals. For a set fee each month, viewers could get local stations with no interference on the screen, and they now had access to distant signals some unavailable via an antenna. All viewers now had access to American channels that, until that time, had been available only to homes near the border.

Broadcasters now had more competition, and this competition for the viewing public extended to the tax department. Canadian advertisers were placing advertisements on American border stations to reach these viewers, and broadcasters were losing substantial revenue to American television stations. In redress, the CRTC had cable operators substitute the Canadian signal when programs were shown simultaneously on Canadian and American stations. Revenue Canada passed an Act to stop companies from claiming expenses for advertising on American television. The Americans later retaliated, applying the same regulation to American companies advertising in Canada. (These actions, however, had more of an adverse effect on border radio than on television.)

Cablevision is monopolistic, as the CRTC issues only one licence per geographical area. There were in excess of 500 cable companies operating in Canada in 1994, most of them small and serving small communities. Fourteen large companies operating in major urban centres accounted for two-thirds of the market.

In February 1983, pay-TV and specialty services were introduced. These systems were unique in that they did not operate over the air, but were available only via cable. Most of these could not sell commercials (i.e., movie channels) and were available for a premium (approximately \$10 each per month). Licensed with the pay-TV services were two specialty services channels, MuchMusic (music videos) and The Sports Network (all sports). These also received money from cable

Autres aspects de l'évolution

Dans les années 60, les Canadiens font la découverte d'un nouveau produit : la télédistribution, qui leur donne accès à de nombreuses stations grâce à un câble coaxial. Inutile dès lors de déployer une grosse antenne sur le toit de sa demeure pour capter les signaux des stations. Moyennant paiement d'un tarif mensuel fixe, les téléspectateurs peuvent recevoir les signaux des stations locales, sans interférence aucune à l'écran, et avoir accès à des signaux éloignés, qu'une antenne ne permettait pas de capter dans certains cas. Tous les auditeurs ont dès lors accès aux chaînes américaines dont, jusque-là, seuls les foyers situés non loin de la frontière pouvaient bénéficier.

Les radiodiffuseurs font désormais face à une concurrence accrue pour la faveur des téléspectateurs, concurrence qui donne vite lieu à des interventions du fisc. Les sociétés canadiennes font de la publicité sur les ondes des stations américaines des zones frontalières afin d'en atteindre le public, de sorte que les radiodiffuseurs perdent d'importants revenus aux mains des stations américaines. Pour compenser, le CRTC ordonne aux câblodistributeurs de substituer le signal canadien au signal américain quand des émissions sont présentées en même temps sur les stations canadiennes et américaines. Revenu Canada fait adopter une loi qui interdit aux sociétés de déduire les frais de la publicité faite à la télévision américaine. Les États-Unis ripostent par la suite en appliquant le même règlement aux entreprises américaines qui annoncent au Canada. (Toutefois, ces mesures nuisent davantage à la radio frontalière qu'à la télévision.)

L'industrie de la télédistribution est monopoliste, car le CRTC ne délivre qu'une licence par région géographique. En 1994, plus de 500 câblodistributeurs fonctionnaient au Canada, la plupart d'entre eux étant petits et desservant de petites localités. Les deux tiers du marché appartenaient à 14 exploitants de la télévision par câble, installés dans de grands centres urbains.

En février 1983, on offrit aux Canadiens la télévision payante et les chaînes spécialisées. C'était des services uniques en leur genre, en ce sens qu'ils étaient assurés, non pas sur les ondes, mais uniquement par câble. La majorité de ces chaînes (par ex., les canaux de films) ne pouvaient diffuser des messages publicitaires, et il fallait payer un supplément (environ 10 \$ par chaîne par mois) pour en bénéficier. Parallèlement à la télévision payante, deux chaînes spécialisées ont obtenu une licence : c'était MuchMusic (vidéoclips) et The Sports Network (tous les sports); elles

subscribers (approximately \$0.10 per month), but they could also sell advertising. Thus, the decline of free (regular) television continued. Services on cable were now available across Canada selling advertisements (\$105 million in 1994) to the same audience as free television (CRTC 1994). In 1989, more specialty services hit the airwaves, reflecting a move towards "narrowcasting." This created a seller's market for programming and increased the fragmentation of the viewing audience. In January 1995, seven more specialty services were made available, introducing more options for viewing but further fragmentation for the advertising dollar. These new stations have not yet been very successful in capturing a large audience share. A combination of poor packaging, competition from existing cable products and a mini subscriber revolt because of the increased cost has resulted in these stations reviewing their financial stability. Canada now has 6 pay-TV and 20 specialty services.

In addition to these developments, technological advances have brought videocassette recorders (VCRs) and camcorders to millions of Canadian homes. Table 2 shows the number of households with television sets, cablevision and VCRs in 1994, as well as the number of cable companies.

Table 2. Households with TV sets, cablevision and VCRs and cable companies, 1994

	Total households Nbre total de ménages	TV sets Nbre de téléviseurs	Cable Ménages munis du câble	VCRs Magnétoscopes	Cable companies Nbre de câblodistributeurs	
	,000	,000	,000	,000		
NFLD	183	182	132	143	26	T.-N.
PEI	48	47	32	37	2	I.-P.-É.
NS	332	330	245	271	29	N.-É.
NB	255	255	193	203	3	N.-B.
QUE	2,720	2,696	1,814	2,013	179	Québec
ONT	3,820	3,787	3,023	3,136	86	Ont.
MAN	397	390	286	298	20	Man.
SASK	361	358	203	273	44	Sask.
ALTA	928	916	694	770	33	Alb.
BC	1,344	1,325	1,211	1,083	99	C.-B.
TOTAL	10,384	10,286	7,833	8,228	521	Total

touchaient de l'argent auprès des abonnés au câble (environ 0,10 \$ par mois), mais elles étaient autorisées à vendre des créneaux publicitaires. Le déclin de la télévision gratuite (ordinaire) s'est donc poursuivi. On pouvait désormais faire de la publicité (ventes de 105 millions de dollars en 1994) partout au Canada en empruntant le câble et solliciter ainsi les mêmes auditoires que la télévision gratuite (CRTC, 1994). En 1989, d'autres chaînes spécialisées sont entrées en ondes, ce qui attestait une tendance vers la "diffusion ciblée". Les sociétés souhaitant faire de la publicité eurent dès lors l'embarras du choix, et la fragmentation des auditoires s'accroît davantage. En janvier 1995, sept autres stations spécialisées sont entrées en scène. Résultat : un choix plus vaste pour les auditeurs, mais une fragmentation plus marquée du public aux fins de la publicité. Ces nouvelles stations n'ont pas encore réussi à se tailler une place importante auprès des téléspectateurs. Une mauvaise présentation, la concurrence des câblodistributeurs existants et une mini-révolte des abonnés face à l'augmentation du coût, voilà autant de facteurs ayant forcé ces stations à s'interroger sur leur stabilité financière ! Il existe maintenant au Canada six chaînes de télévision payante et 20 stations spécialisées.

Cette évolution des choses mise à part, la technologie a introduit dans des millions de foyers canadiens les magnétoscopes à cassettes vidéo et les caméscopes. Le Tableau 2 montre le nombre de ménages possédant des téléviseurs, la câblodistribution et des magnétoscopes en 1994, ainsi que le nombre de télé distributeurs.

Tableau 2. Ménages munis de téléviseurs, du câble et de magnétoscopes, et nombre de câblodistributeurs, 1994

2. The Economics of Television

The economics of private television broadcasting are simple in their general principles. Since no direct pricing scheme is in place between the broadcasters and the consumers of the aired service, the service must be paid for differently. Thus, costs are borne directly by sponsors (advertisers) and indirectly by the service consumers, through higher prices for the advertised goods and services. Commercials are a fact of life in television,³ and advertising revenue is the lifeblood of private television stations, accounting for 92% of their total revenues.

In Canada, private broadcasters co-exist with public broadcasters. The presence of the CBC somewhat complicates the economics of television. The CBC's advertising revenue accounts for only 12% of total revenues, the rest coming basically from the public purse. Chart 1 shows the distribution of air-time revenue shares in the industry in 1994. Table 3 presents the distribution of advertising revenue between local and national/network sales for private and public broadcasting and specialty channels, as well as their respective shares. Private stations account for an overwhelming proportion of local air-time sales. How advertising dollars would be distributed under alternative arrangements is a hypothetical question that can give rise to diverse arguments.

2. Les paramètres économiques

Les principes généraux régissant les paramètres économiques de la radiodiffusion privée sont simples. Comme aucun mécanisme direct d'établissement des prix n'existe entre les radiodiffuseurs et les "consommateurs" des émissions diffusées, le service doit se payer d'une autre façon. Par conséquent, ce sont les commanditaires (sociétés annonçant leurs produits ou services) qui supportent les frais directement, mais les téléspectateurs le font indirectement, car les biens et services annoncés leur coûtent ainsi plus cher. Les messages publicitaires font partie intégrante de la télévision³, et les stations privées dépendent d'une façon vitale des recettes publicitaires, qui représentent 92 % de tous leurs revenus.

Au Canada, les radiodiffuseurs privés coexistent avec leurs collègues du secteur public. La présence de la CBC/SRC complique un peu l'analyse économique de la télévision. Les recettes publicitaires de la CBC/SRC ne représentent que 12 % de tous ses revenus, et le reste lui provient essentiellement du trésor public. Le Graphique 1 montre les parts respectives des ventes de temps d'antenne dans l'industrie en 1994. Le Tableau 3 présente la part des recettes publicitaires provenant des ventes locales et des ventes nationales (réseaux), pour les chaînes privées, les radiodiffuseurs publics et les chaînes spécialisées, ainsi que les parts respectives de chacun de ces trois groupes à chaque égard. Les stations privées ont de loin le plus fort pourcentage des ventes locales de temps d'antenne. La question de savoir comment les recettes venant des commanditaires seraient réparties en vertu d'autres modalités est hypothétique et elle peut susciter des arguments divers.

³ In the early days of television, commercials were done live, and there was no restriction on how many were shown. It was often the star of the show who did the commercials, and they were very effective. One American lipstick manufacturer increased his business from \$50,000 a year to \$4.5 million by advertising on television (Stewart 1986). Today, commercials (10-12 minutes per hour maximum) are expensive and high-tech. "Stars" do not do inexpensive endorsements.

³ Au tout début de la télévision, les messages publicitaires sont présentés en direct, et l'on en montre autant que l'on veut. C'est souvent la vedette de l'émission qui les fait, et ils ont vraiment de l'effet. Un fabricant américain de rouge à lèvres voit son chiffre d'affaires passer de 50 000 \$ par année à 4,5 millions de dollars en faisant de l'annonce à la télévision (Stewart, 1986). Aujourd'hui, ces messages (de 10 à 12 minutes toutes les heures) coûtent cher et font appel à la technologie de pointe. Les "vedettes" se font payer de grosses sommes pour faire de la promotion.

Chart 1. Television broadcasting, revenue shares, 1994

Graphique 1. Télédiffusion - Part des recettes publicitaires totales, 1994

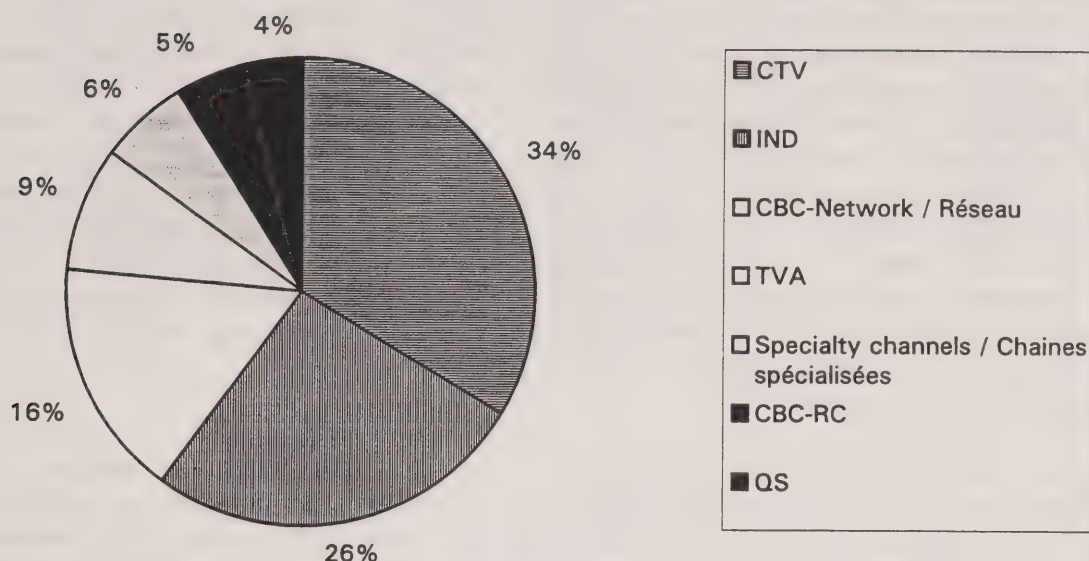


Table 3. Air-time revenue by type of advertisement, 1994*

Tableau 3. Ventes de temps d'antenne, selon le genre d'annonces, 1994*

	Private Stations privées	CBC CBC/SRC	Specialty Ch. spécialisées	Total
	,000			
Local - Marché local	356,888	28,680	3,526	389,094
National & Network - Marché national et réseau	1,014,010	262,955	101,982	1,378,947
Total air-time - Recettes pub. totales	1,370,898	291,635	105,508	1,768,041
Total revenue - Revenus totaux	1,490,061	350,279	353,119	2,193,459
	%			
Local - Marché local	91.7	7.4	0.9	100.0
National & Network - Marché national et réseau	73.5	19.1	7.4	100.0
Total air-time - Recettes pub. totales	77.5	16.5	6.0	100.0
Air-time/revenues - Rec. pub./Revenus	92.0	83.3	29.9	

* It excludes parliamentary appropriations

* Ne comprend pas les crédits parlementaires.

The financial viability of private television stations depends on their capacity to attract advertising dollars. This, in turn, depends on their ability to capture an audience. Other things being equal, this depends on programming.⁴ Therefore, private stations compete for programming. Programming can be either produced or purchased but, either way, it is quite costly. Since "good" programming -- defined as the sort that will attract an audience, and not necessarily as having some intrinsic value -- is costly, the creation of "alliances" or networks makes sense. Agreements for sharing advertising revenues then come into effect. It must be acknowledged, however, that the issue of programming extends well beyond considerations of finance and is directly related to those of cultural and national identity.

Program expenses are the largest single cost to the television industry. In 1994, \$820.9 million (55% of private stations' total revenues) went towards programming and production expenses. Canadian programs accounted for 65% of the cost of all programs telecast and foreign programs for 35%. Local productions accounted for two-thirds of total expenses for Canadian programming. This was principally due to the costs of news and information programming, which constituted more than half of all Canadian programming costs. Drama and sports accounted for 11% and 17%, respectively. By contrast, drama constituted most of non-Canadian programming. This programming is bought from either the American networks or the independent market, where the production costs are shared by a large number of buyers. In fact, the number of independent producers in Canada, as well as their revenues, has been increasing. Table 4 shows where the money is spent.

La viabilité financière des stations de télévision privées dépend de leur capacité d'attirer des commanditaires et, partant, de captiver un auditoire. Toutes choses étant égales par ailleurs, cela est fonction de la programmation⁴. Par conséquent, les stations privées se font concurrence pour obtenir des émissions. Celles-ci peuvent être produites ou achetées, mais elles coûtent cher de toutes façons. Comme les "bonnes" émissions (c'est-à-dire celles qui attirent un auditoire, sans nécessairement avoir une valeur intrinsèque) sont dispendieuses, il est logique de vouloir constituer des "alliances" ou des réseaux. C'est alors que sont conclues des ententes sur le partage des recettes publicitaires. Il importe cependant de reconnaître que la question de la programmation dépasse de loin le cadre financier et qu'il existe un rapport direct entre elle et l'identité culturelle et nationale.

Les frais de programmation constituent le poste de dépenses le plus élevé pour l'industrie de la télévision. En 1994, les dépenses de programmation et de production ont représenté 55 % (820,9 millions de dollars) de tous les revenus des stations privées; 65 % du coût de toutes les émissions diffusées était attribuable aux émissions canadiennes et 35 % aux émissions étrangères. En ce qui concerne les émissions canadiennes, les deux tiers des dépenses totales étaient imputables aux productions locales. Le coût des bulletins de nouvelles et des émissions d'information est énorme : il représentait plus de la moitié de tous les frais de production des émissions canadiennes. Les pourcentages se situent à 11 et à 17 respectivement, pour les émissions dramatiques et sportives. La majeure partie des émissions non canadiennes sont des dramatiques. Les stations se les procurent soit auprès des réseaux américains, soit sur le marché indépendant, où un grand nombre d'acheteurs se partagent les dépenses de production. En fait, le nombre et les revenus des producteurs indépendants au Canada ont augmenté. Le Tableau 4 montre comment les fonds sont dépensés.

⁴ In practice, it also depends on the time of the broadcast. Revenues are greatly affected by this. In fact, elaborate schemes instituting different prices for different time zones (i.e., prime time) have been established. But this is equally applicable to all stations.

⁴ En pratique, l'heure de l'émission importe elle aussi et elle influe beaucoup sur les recettes. En fait, on a conçu des régimes compliqués prévoyant des prix différents selon l'heure (par ex., les heures de grande écoute). Mais cela vaut de la même façon pour toutes les stations.

TABLE 4.

Program Expenses of the Privately Owned Television Industry in Canada, by Production Source, 1994

TABLEAU 4. Dépenses d'émissions de la télévision privée au Canada, par source de production, 1994

Music and entertainment Information									
Musique et divertissement									
Production source									Total
Source de production	News	Other information	Sports	Drama	Music/ Variety	Game shows	Human interest actuality		
	Nouvelles	Autres informations		Dramatique	Musique-variété	Jeux télévisés	Actualité		
,000									
Canadian programs - Émissions canadiennes:									
Local production (incl. cooperative) - Production local (incluant les co-productions)	188,641	34,142	34,853	9,775	14,198	2,768	26,866	311,244	
Programs produced by an affiliated production company - Émission réalisées par une maison de production affiliée	216	209	6,108	558	275	307	424	8,093	
Programs acquired from another station - Émissions acquises d'autres stations	2,988	1,412	931	604	566	717	1,238	8,456	
Programs of network origination - Production de réseau	22,769	16,855	32,396	7	640	-	180	72,848	
Programs acquired from independent producers - Émissions acquises de producteurs indépendants	58	5,299	3,608	37,335	10,296	5,122	3,922	65,638	
Special recognition programs - Accréditation spéciale	-	11	-	1,666	24	-	9	1,706	
Other Canadian programs from any other source - Autres émissions canadiennes de toute autre source	-	263	96	2,166	56	142	160	2,884	
Program expenses - Dépenses pour les émissions:									
Canadian - Canadiennes	214,672	58,191	77,992	52,110	26,052	9,056	32,797	470,870	
Non-Canadian - Non-canadiennes	24	15,694	10,769	193,341	2,866	11,199	21,448	255,342	
Cost of programs telecast - Émissions devant être diffusées	214,697	73,885	88,761	245,451	28,917	20,255	54,246	726,212	
Other program expenses - Autres dépenses d'émissions	435	289	47	6,992	569	111	610	9,054	
Production expenses - Dépenses de production:									
Cost of program sales/syndication Canadian - Coût de la vente/souscription d'émissions canadiennes								3,692	
Cost of program sales/syndication non-Canadian - Coût de la vente/souscription d'émissions non-canadiennes								197	
Cost of production services sold - Coût des services de production vendue								25,287	
Other - Autres								56,444	
Total - Programming and production expenses - Total - Dépenses de programmation et de production									
								820,885	

There is an asymmetry between revenue generation and program expenses. News and information programs do not generate nearly as much revenue as they cost to produce, whereas drama generates more revenue than its production or purchasing cost. News is part of CRTC-regulated Canadian content requirements and does not earn a lot of revenue. (It would be difficult to have advertisements for beer and sports cars after a news story on someone killed by a drunk driver.)

International trade considerations are relevant as well, since programming is exported and imported much like other services. Canada has a deficit in the overall broadcasting trade balance. This is chiefly due to the deficit in program rights and royalties, which outweighs the surplus in advertising. In fact, over 70% of all Canadian international payments relate to program rights and royalties. Eighty-five percent of these payments are directed to the United States, the bilateral deficit with which explains most of the overall deficit. Table 5 presents the trade balance situation.

Table 5. Balance of trade for radio and television broadcasting, 1994

Il existe une asymétrie entre la création des revenus et les dépenses de programmation. Les nouvelles et les émissions d'information sont loin d'engendrer autant de recettes que ce que leur production coûte, mais les dramatiques procurent aux stations des recettes plus élevées que le coût de production ou d'achat. Les nouvelles sont visées par les exigences du CRTC relatives au contenu canadien; elles n'engendrent pas de grosses recettes. (Il serait difficile d'annoncer de la bière et des autos sports rapides, après un bulletin sur quelqu'un qui a été tué par un conducteur ivre !)

Il convient aussi de prendre en compte les considérations relatives au commerce international, car les émissions sont exportées et importées, plus ou moins comme d'autres services. Tous comptes faits, la balance "commerciale" du Canada est déficitaire à cet égard. Cela est surtout dû au déficit enregistré au titre des droits et redevances payés pour les émissions, déficit qui dépasse l'excédent dans le domaine publicitaire. En fait, les droits et redevances ainsi versés représentent plus de 70 % de tous les paiements internationaux du Canada; 85 % de ces derniers sont destinés aux États-Unis, et le déficit accusé par rapport à ce pays explique la majeure partie du déficit total. Le Tableau 5 montre l'état de la balance commerciale.

Tableau 5. Balance commerciale - Radiodiffusion et télévision, 1994

	Program rights and royalties Droits et redevances (Émissions)	Advertising Publicité	Other Autres	Total
	,000			
Receipts - Recettes	855	31,140	1,726	33,721
U.S. - É.-U.	855	30,633	1,724	33,212
Other - Autres	0	507	2	509
Payments - Paiements	61,382	895	23,960	86,237
U.S. - É.-U.	51,818	876	17,454	70,148
Other - Autres	9,564	19	6,506	16,089
Balance	-60,527	30,245	-22,234	-52,516
U.S. - É.-U.	-50,963	29,757	-15,730	-36,936
Other - Autres	-9,564	488	-6,504	-15,580

(Unfortunately, receipts and payments for radio and television could not be entirely separated. However, radio accounts for a small proportion of these.) It should be noted that these data reflect only monies that television stations directly paid to and received from non-Canadians. Programs bought and sold via a Canadian distributor are excluded. Aside from the financial aspects of this trade, of course, there are important cultural considerations. Some of them surfaced in the recent GATT negotiations on trade in services, where controversy arose over freer trade.

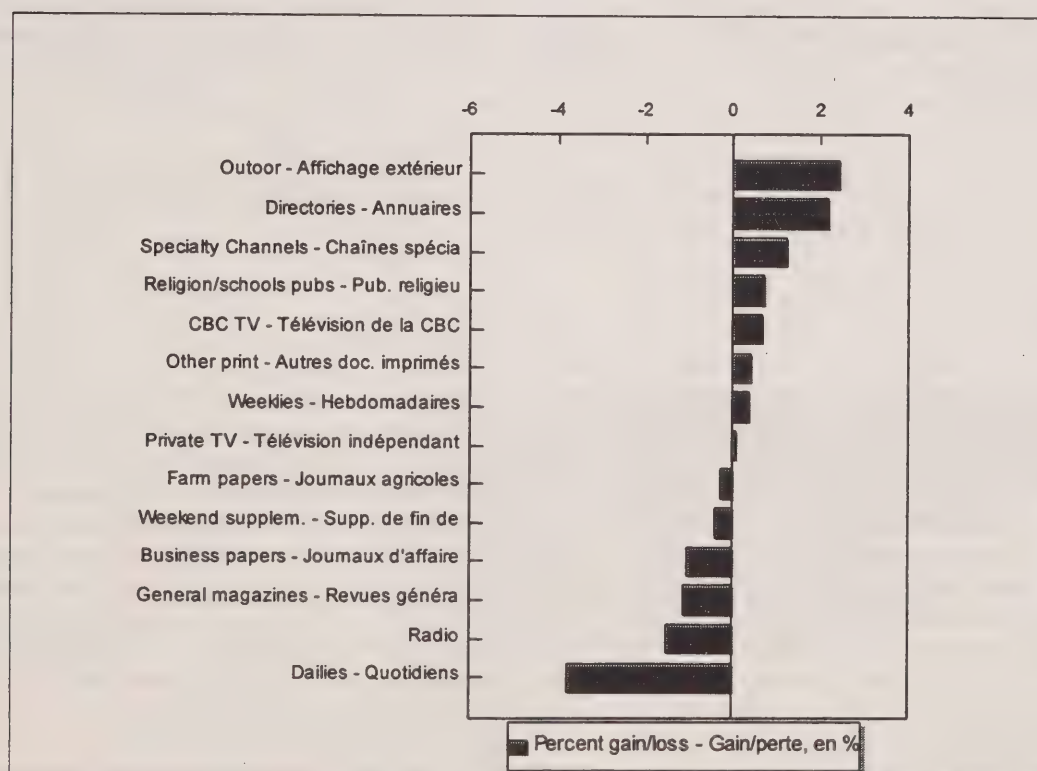
Unlike the situation in the early years of television, advertising revenues have not kept up. The advertising dollar has been spread thin. Chart 2 shows the change in market share of various media in the period 1983-1993.

Chart 2. Change in Market Share by Media, 1983 - 1993

Malheureusement, nous n'avons pas pu faire une nette distinction entre les revenus et les paiements de la télévision et ceux de la radio, mais nous savons que les chiffres de cette dernière sont minimes.) Faisons observer que ces données ne correspondent qu'aux sommes que les stations de télévision ont payées directement à des non-Canadiens et reçues d'eux. Les émissions achetées et vendues par l'entremise d'un distributeur canadien ne sont pas prises en compte. Outre les aspects financiers de ce commerce, il y a, bien sûr, d'importantes considérations culturelles. Certaines ont été abordées pendant les récentes négociations du GATT sur le commerce des services, quand la perspective d'un élargissement du libre-échange a suscité des controverses.

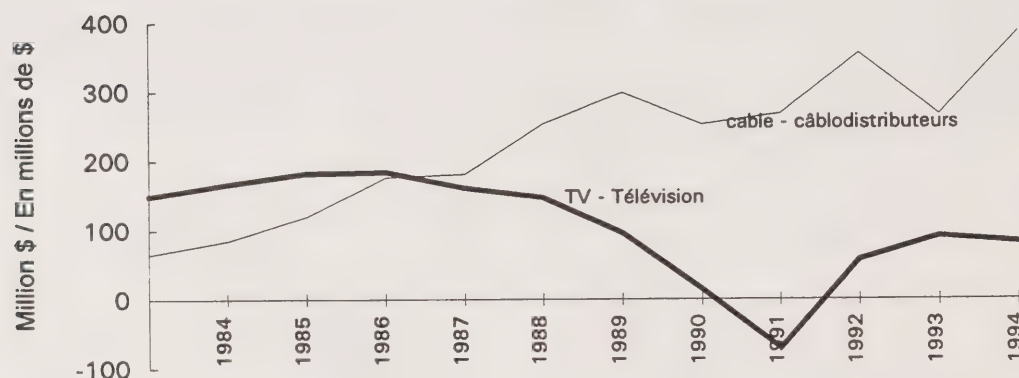
Contrairement à ce qui s'est passé dans les premières années de la télévision, les recettes publicitaires n'ont pas continué à grossir par la suite. Les budgets de publicité sont maintenant divisés à l'extrême. Le Graphique 2 montre comment la part du marché de la publicité revenant à divers médias a changé entre 1983 et 1993.

Graphique 2. Évolution de la part du marché publicitaire, selon le genre de médias, 1983 à 1993



Unlike the share of specialty channels, private television's share has remained stagnant, despite the fact that there are more stations today. Outdoor and directory advertising are the big winners in growth. Painted buses, hot-air balloons and motorized billboards provide a form of moving advertisement that did not exist twenty years ago. These advertisements are eye-catching and relatively inexpensive. Radio stations have also seen their market share of advertising revenues shrink. The profitability of private television is also affected, as Chart 3 amply demonstrates (*Cable Television*, Cat. No. 56-205). Why? Three broad factors could have an effect on the economics of television: (i) technology; (ii) people's attitudes and time use; and (iii) the fiscal situation.

Chart 3. Profits for cable and television, 1983 - 1984



(i) Technology

Technological developments and the introduction of new products significantly affect television. The introduction of cablevision, pay-TV and specialty channels that have had an impact on the economics of television were discussed earlier. In addition, at a time when technology allowed viewers to watch live the bombs landing during the Gulf War, it also made it possible for them to avoid watching commercials. Viewers no longer need to get up to change channels; a remote control allows zapping (mute commercials) and grazing (channel flipping during commercials). Some cable systems allow viewers to split the screen so that they can watch something else during commercials or can watch more than one show at the same time. When watching a video tape of a show, they can by-pass the

Si la part des chaînes spécialisées a augmenté, celle de la télévision privée a stagné, même s'il y a plus de stations aujourd'hui. L'affichage extérieur et la publicité faite dans les annuaires ont connu la plus forte croissance. Les autobus peints, les montgolfières et les panneaux à prismes rectangulaires rotatifs font circuler des annonces sous des formes qui n'existaient pas il y a 20 ans. Celles-ci attirent l'attention et sont relativement peu coûteuses. Les stations de radio ont elles aussi vu diminuer leur part du marché de la publicité. La rentabilité de la télévision privée en souffre aussi, comme le Graphique 3 le montre très clairement (*Télédistribution*, n° 56-205 au cat.). Pourquoi ? Trois grands facteurs pourraient influencer sur les paramètres économiques de la télévision : i) la technologie; ii) les attitudes et l'emploi du temps du public; iii) le contexte financier.

Graphique 3. Profits : Câblodistributeurs et télévision privée, 1983 à 1994

(i) La technologie

L'évolution technologique et l'introduction de nouveaux produits touchent beaucoup la télévision. Nous avons déjà parlé de la façon dont l'arrivée de la câblodistribution, de la télévision payante et des chaînes spécialisées a influé sur les paramètres économiques de cette industrie. En outre, à une époque où la technologie permet aux téléspectateurs d'assister en direct au bombardement de cibles pendant la guerre du Golfe, elle leur donne aussi le moyen d'"échapper" aux messages publicitaires : les téléspectateurs n'ont désormais plus à se lever pour changer de canal; avec une télécommande, ils peuvent rendre ces messages muets ("zapper") et pratiquer le saut de chaîne pendant la diffusion des messages. Certains câblodistributeurs permettent aux téléspectateurs de diviser l'écran en deux pour pouvoir regarder quelque chose d'autre pendant les publicités, ou plusieurs émissions en même temps. Quand on regarde une émission enregistrée sur vidéocassette, on peut aussi

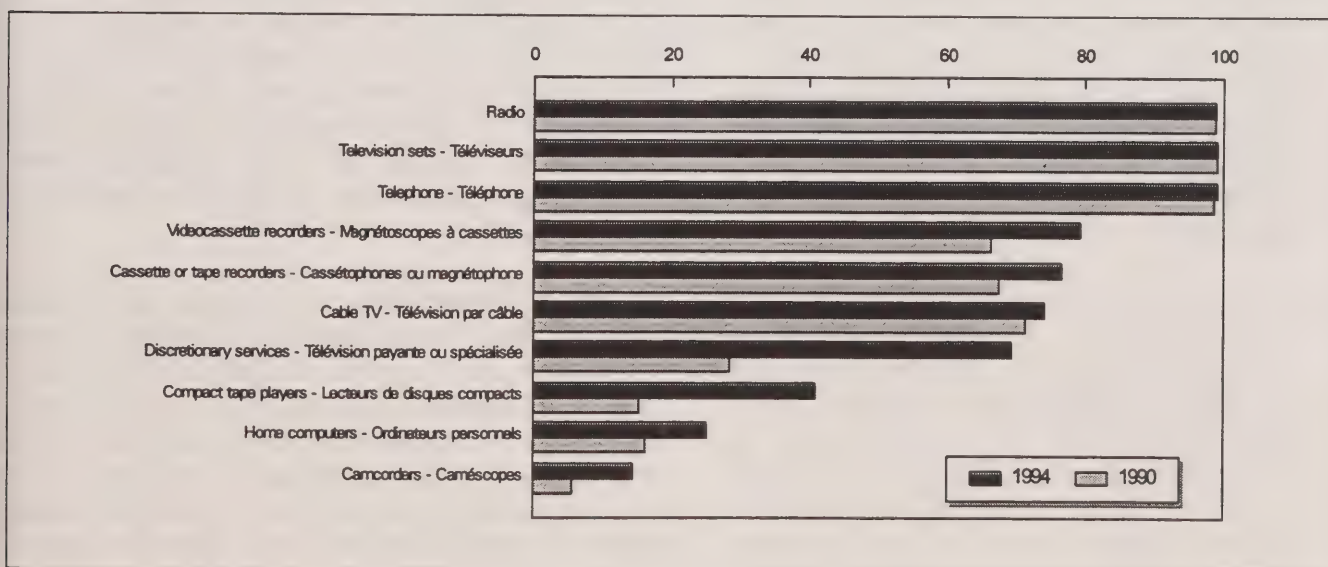
commercial by fast forwarding. Broadcasters have tried to combat these developments by making still advertisements, but they are not very eye-appealing.

The introduction of other household gadgets and services is also having a significant impact. For instance, pay-per-view services are expanding. Tape recorders, VCRs, camcorders and computer games have adapted television to multiple uses, not only program viewing. The advent of VCRs in particular has resulted in partial dissociation between broadcast and viewing times. In addition, direct-to-home satellite broadcasting introduces the possibility of hundreds of channels. As well, television already has competition from computer monitors.

(ii) People's Attitudes and Time Use

People now own more television sets than ever before, but watch less. They read more, go to live stage performances, listen to CDs, etc. Chart 4 shows the penetration rate of home entertainment services and their change from 1990 to 1994, while Chart 5 presents Canadians' participation rate in cultural activities over twenty years (*Canada's Culture, Heritage and Identity: A Statistical Perspective*, Cat. No. 87-211).

Chart 4. Penetration Rate of Home Entertainment Services



escamoter les messages publicitaires en recourant à la "marche avant rapide". Les radiodiffuseurs ont essayé de faire échec à cette évolution en concevant des annonces fixes, mais celles-ci n'ont pas beaucoup d'attrait visuel.

L'arrivée d'autres gadgets et services au foyer a aussi des conséquences importantes. Par exemple, la télévision à la carte prend de l'ampleur. Les magnétophones, magnétoscopes à cassettes, caméscopes et jeux électroniques donnent au téléviseur des rôles multiples nouveaux. Le magnétoscope, en particulier, a entraîné une dissociation partielle entre l'heure de diffusion et celle où l'on regarde effectivement l'émission. De plus, des centaines de chaînes sont désormais accessibles grâce à la diffusion directe à domicile par satellite. Et les écrans d'ordinateur font déjà concurrence à la télévision.

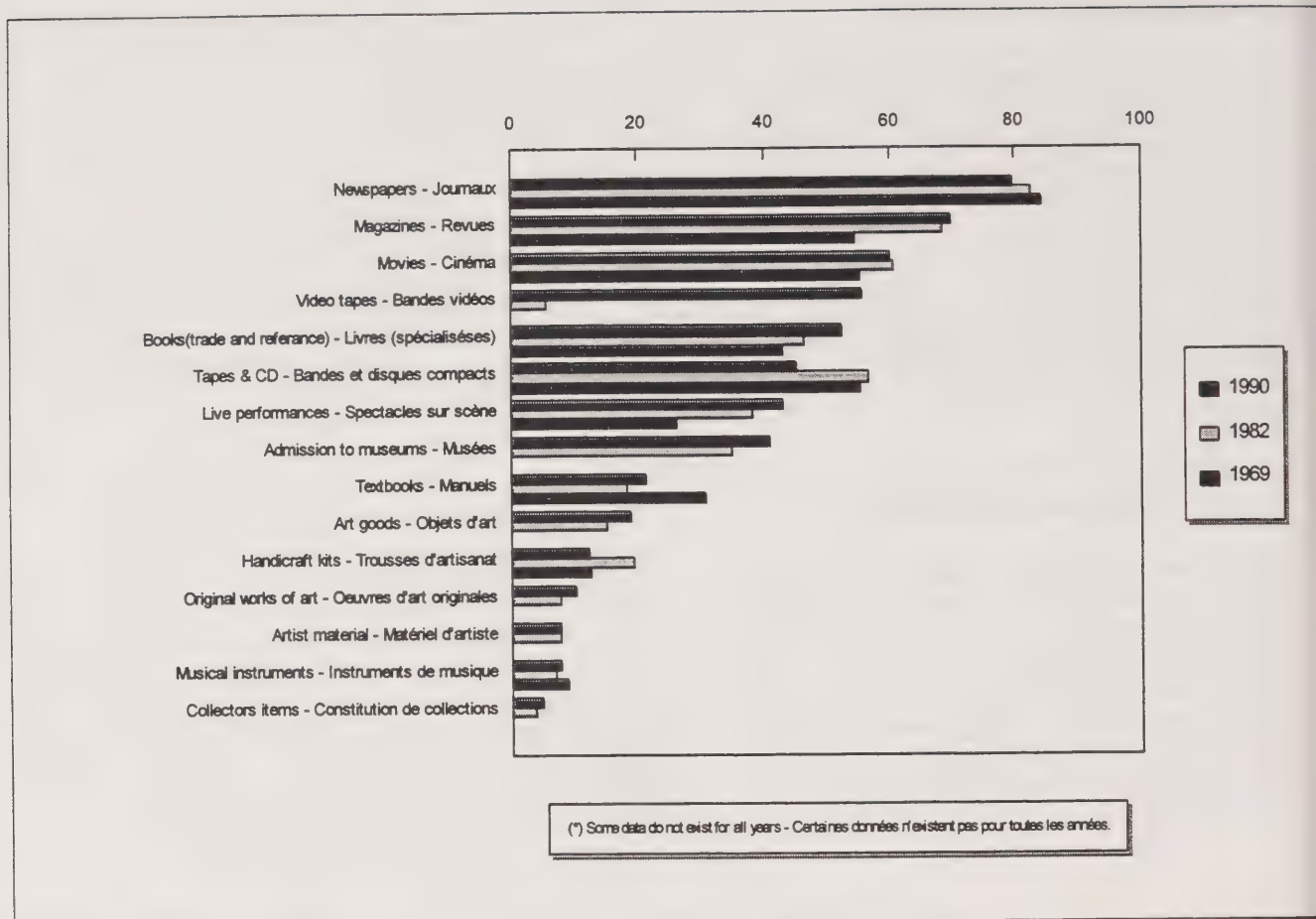
(ii) Les attitudes et l'emploi du temps du public

Il existe maintenant plus de téléviseurs dans les résidences que jamais auparavant, mais le public passe moins de temps devant le petit écran. Il lit davantage, assiste à des spectacles à la scène, écoute des disques compacts, etc. Le Graphique 4 montre le taux de pénétration de divers appareils de divertissement au foyer, et l'évolution de ce taux entre 1990 et 1994; le Graphique 5 présente le taux de participation des Canadiens à diverses activités culturelles au cours de 1969 à 1990 (*Le Canada, Sa culture, son patrimoine et son identité: perspective statistique*, n° 87-211 au cat.).

Graphique 4. Taux de pénétration des modes de divertissement à domicile

**Chart 5. Participation Rate in Cultural Activities
(1969-1982-1990) ***

**Graphique 5. Taux de participation aux activités
culturelles (1969-1982-1990) ***



According to a survey of the viewing habits of Canadians, in 1994 Canadians watched 22.7 hours of television per week, down half an hour from 1990 and a full hour and a half from a decade ago (*Daily*, Cat. No. 11-001E, 23-08-1995). This downward trend was more prominent among viewers 25 years of age and under. Table 6 details Canadians' viewing habits by sex, age and province.

One of the major trends has been the loss of audience share by both Canadian and foreign conventional stations. In 1982, their share was over 99%; in 1993, this had declined to 84%. Approximately one-third of this loss is attributable to the use of VCRs (5.1% of total viewing), while the remainder is due to the increasing number of pay-TV and specialty channels available (10.3% of total viewing) (*Television Viewing*, Cat. No. 87-208).

D'après une enquête menée sur les habitudes d'écoute des Canadiens, ils passaient 22,7 heures par semaine devant leur téléviseur en 1994, soit une demi-heure de moins qu'en 1990 et une heure et demie de moins que 10 ans auparavant (*Le Quotidien*, n° 11-001F au cat., 23 août 1995). Cette évolution à la baisse était plus marquée chez les téléspectateurs âgés de 25 ans ou moins. Le Tableau 6 détaille les habitudes d'écoute des Canadiens, selon le sexe, l'âge et la province.

La perte d'un pourcentage de l'auditoire par les stations conventionnelles tant canadiennes qu'étrangères a constitué une des principales tendances. En 1982, 99 % de l'auditoire écoutait la télévision ordinaire; 11 ans plus tard, ce pourcentage était tombé à 84. Environ un tiers (5,1 %) de cette baisse est dû aux magnétoscopes, et le reste (10,3 %), à l'accroissement du nombre des chaînes spécialisées et payantes (*L'écoute de la télévision*, n° 87-208 au cat.).

Table 6. Average Hours Per Week of Television Viewing, by Province, and Age/Sex Groups : Fall 1994

Tableau 6. Nombre moyen d'heures d'écoute hebdomadaire, par province et par groupes d'âge et sexe : Automne 1994

	Canada	Nfld.	P.E.I.	N.S.	N.B.	Québec		Ont.	Man.	Sask.	Alta.	B.C.	
						Language - Langue							
						English	French						
						Total							
Anglais Français													
Total Population - Population Totale	22.7	24.1	22.3	24.1	23.7	22.8	26.3	25.7	21.8	22.1	21.9	20.5	20.6
Men - Hommes:													
18 +	21.5	21.8	22.5	22.5	22.6	22.3	24.3	24.0	20.6	21.4	21.4	19.3	20.3
18 - 24	14.8	14.4	12.6	15.4	13.6	15.0	15.1	15.4	14.5	14.7	17.5	14.4	14.4
25 - 34	18.7	22.9	26.8	19.5	20.7	18.3	20.6	20.2	18.2	19.6	18.7	16.9	16.8
35 - 49	19.1	18.6	22.0	20.3	19.8	18.7	22.1	21.5	18.2	18.4	17.9	18.1	17.8
50 - 59	22.9	24.1	21.7	28.8	28.1	22.3	26.2	25.6	21.5	23.6	21.5	20.2	21.1
60 +	32.4	32.4	26.3	30.8	32.8	34.4	39.8	38.2	30.7	30.9	30.1	28.5	30.7
Women - Femmes:													
18 +	26.8	27.8	24.5	27.9	28.2	25.8	31.8	30.8	25.7	25.9	25.5	23.9	24.2
18 - 24	18.8	22.7	21.6	18.1	21.3	17.7	19.9	19.7	18.9	17.9	20.9	17.1	16.6
25 - 34	24.2	28.8	25.0	28.4	25.8	23.2	27.0	26.4	23.3	22.3	21.7	24.0	21.3
35 - 49	23.0	26.5	21.4	25.3	25.6	20.1	28.1	26.9	21.4	23.1	20.4	21.8	20.4
50 - 59	30.1	29.8	27.3	31.2	37.2	27.9	37.1	35.6	28.0	27.4	26.1	24.8	28.1
60 +	36.4	31.1	28.0	33.7	33.7	35.7	44.8	42.4	35.6	34.9	35.0	31.3	33.2
Teens - Adolescents:													
12 - 17	17.1	18.9	16.6	19.9	15.5	17.3	19.0	18.8	16.8	15.8	17.1	17.6	13.9
Children - Enfants:													
2 - 11	17.7	23.8	19.8	19.9	18.3	17.1	20.1	19.9	17.0	17.3	17.2	16.8	15.2

Note: For Quebec, the language classification is based on the language spoken at home. The total column includes those respondents who did not reply to this question or who indicated a language other than english or french.

Note: Pour le Québec, la classification selon la langue est basée sur la langue parlée à la maison. Le total inclut les répondants qui n'ont pas répondu à cette question ou qui ont indiqué une langue autre que l'anglais ou le français.

(iii) The Fiscal Situation

The fiscal situation affects the economics of television in Canada because of the CBC's reliance on public funding. The CBC was created by an Act of Parliament in 1936. It was decided that, to keep it impartial, the CBC would report to Parliament. Given its funding situation, periods of fiscal restraint have a direct impact on the CBC. Private broadcasters have varying views on the budget of the CBC and the advertising revenue it generates. What precise role the CBC can play with respect to national identity and to what extent it should rely on public funding will continue to be debated. From an economics standpoint, however, it is not clear what would happen to the distribution of advertising dollars in the industry if public funding of the CBC were cut.

3. The Content

In the early days of television, life was simple for broadcasters -- viewers were willing to watch anything. Rating services had not been invented. The power of image was immense. Television's novelty displaced traditional leisure activities. The programming was not high-tech, colour was still ten years away and the performers worked for little or nothing. The viewing audience often consisted of people standing around storefronts watching a television. In fact, many stores deliberately placed the television in the front of the window so that people would gather on the sidewalk and watch -- a great marketing scheme. Soon, families started to congregate in the family room, much to the delight of couch manufacturers. "In the 1950s, a family with a television was never alone" (Stewart 1986, p: 22). Naturally, however, times have changed.

The programs of the 1950s, 1960s and 1970s would not attract today's viewers. Variety shows, westerns and family shows were all popular in the first twenty years of television. American shows such as those starring Milton Berle, Jack Benny, Ed Sullivan, Dinah Shore and Gary Moore were all hits in both Canada and the United States. Canadians had "Juliette," "Cross Canada Hit Parade," "The Big Revue" and "Wayne and Shuster." Popular family shows, such as "Leave it to Beaver," "Ozzie and Harriet," "Father Knows Best," "I Love Lucy" and Canada's own "Plouffe Family," lasted for years. Westerns such as

(iii) Le contexte financier

Le contexte financier influe sur les paramètres économiques de la télévision au Canada, car la CBC/SRC mise sur les fonds publics. Elle a été créée par l'adoption d'une loi du Parlement en 1936. Pour garantir l'impartialité de la société, ce dernier a décidé qu'elle relèverait directement de lui. Vu la façon dont elle se finance, les compressions budgétaires ont des conséquences immédiates pour elle. Les radiodiffuseurs privés ont des points de vue variés sur le budget de la CBC/SRC et sur les recettes publicitaires qu'elle obtient. Quel rôle précis la CBC/SRC peut-elle jouer en faveur de l'identité nationale, et dans quelle mesure doit-elle compter sur les fonds publics ? Voilà deux questions qui vont continuer de susciter des débats. Du point de vue économique, cependant, on ne sait pas au juste ce qui arriverait à la répartition des budgets publicitaires dans l'industrie, si la CBC/SRC perdait une partie de son soutien financier public.

3. Le contenu

Au tout début de la télévision, les radiodiffuseurs avaient la vie facile : les téléspectateurs étaient disposés à regarder n'importe quoi. Le système des cotes d'écoute n'existait pas encore. Le pouvoir de l'image était immense, et, à cause de sa nouveauté, la télévision éclipsait les formes traditionnelles de divertissement. On ne faisait pas appel à la technologie de pointe pour préparer les émissions, la couleur n'allait pas arriver avant 10 ans, et les artistes et exécutants recevaient peu, quand ils touchaient quelque chose. L'auditoire était souvent formé de personnes debout devant un écran de télévision placé dans la vitrine d'un magasin. En fait, bien des magasins installaient délibérément un téléviseur à l'avant de la vitrine pour que la foule se rassemble sur le trottoir et le regarde (une magnifique stratégie de marketing !). Les familles commencèrent bientôt à se réunir dans leur vivre, ce qui fit bien l'affaire des fabricants de divans. "Dans les années 50, la famille qui possédait un téléviseur n'était jamais seule." (Stewart, 1986, p: 22) Cependant, les temps ont changé, naturellement.

Les émissions diffusées dans les années 50, 60 et 70 ne plairaient pas aux téléspectateurs d'aujourd'hui. Les émissions de variétés, les émissions familiales et les westerns étaient tous populaires dans les 20 premières années de la télévision. Les émissions américaines comme celles qui mettaient en vedette Milton Berle, Jack Benny, Ed Sullivan, Dinah Shore et Gary Moore ont toutes connu un grand succès tant au Canada qu'aux États-Unis. Et au Canada, c'était "Juliette", "Cross Canada Hit Parade", "The Big Revue" et "Wayne and Shuster". Les émissions familiales populaires, telles que "Leave it to Beaver", "Ozzie and Harriet", "Father Knows Best" (Papa a raison), "I Love Lucy" et "La famille Plouffe", série proprement, canadienne,

"Gunsmoke," "Wyatt Earp," "The Rifleman," "Maverick" and "Bonanza" were all long-lasting hits and money-makers for broadcasting. Low production costs and high advertising revenues were the norm. However, these days variety is difficult to sell and westerns would not sell at all. Family shows usually portray dysfunctional families ("Roseanne," "Married with Children," "The Simpsons"). Today, the race is for faster, better and newer. Live coverage makes recent news "old." The quest for the dramatic is present and powerful. The only programs that have lasted since television began are "Hockey Night in Canada" and CBC's "The National".

A substantial body of literature has accumulated over the years regarding television's effect on behaviour – promoting violent behaviour in children, in particular – and its influence on other aspects of society. At the same time, concerns about the maintenance of Canadian content exist in the information society. "Broadcasting is more than an industry driven by business considerations, but also a vehicle for cultural expression whose ultimate aim is to foster a shared sense of belonging" and "Canadians insist on being able to hear uniquely Canadian voices that resonate with their own distinct national experience" (Ritchie et al. 1995, pp. 7 and 10).

The survey of television viewing habits showed that 36.4% of viewing time (all stations) was spent on watching Canadian programs and 63.6% on watching non-Canadian programs. Foreign drama accounted for 25% and foreign comedy for 13% of viewing time, whereas Canadian news and drama accounted for 19% and 5% of viewing time, respectively. Canadians spent 22% of their viewing time watching foreign stations, and when they did watch Canadian stations more than half of that time was spent watching foreign programs (see Table 7 for details). Figures like these have given rise to arguments regarding the effects of trade agreements, such as NAFTA, on Canadian culture. Recently, a trade war almost erupted over a decision to replace an American country music channel with a new Canadian one.

ont été diffusées pendant des années. Il en fut de même des westerns comme "Gunsmoke", "Wyatt Earp", "The Rifleman", "Maverick" et "Bonanza", qui rapportèrent beaucoup aux radiodiffuseurs. Un faible coût de production et des recettes publicitaires élevées, voilà ce à quoi ceux-ci visaient ! Par les temps qui courent, cependant, les variétés sont difficiles à vendre, et personne n'achèterait les westerns. Les émissions familiales présentent généralement des familles perturbées ("Roseanne", "Married with Children", "The Simpsons"). Aujourd'hui, les mots clefs sont "plus vite", "meilleur" et "inédit". Les reportages en direct font paraître "vieilles" les nouvelles récentes. Partout et en tout, on recherche avec force l'effet dramatique. Les seules émissions qui datent du début de la télévision et qui subsistent encore sont "Hockey Night in Canada" (La soirée du hockey) et "The National" (CBC).

Au fil des années, on a beaucoup écrit au sujet de l'effet que la télévision a sur le comportement (encouragement de la violence chez les enfants, en particulier) et de son influence sur d'autres aspects de la société. Parallèlement, on se demande comment on parviendra à préserver le contenu canadien dans le contexte de l'autoroute électronique. "La radiodiffusion, c'est plus qu'une industrie mue par des considérations commerciales; c'est aussi un moyen d'expression culturelle qui d'abord par-dessus tout vise à favoriser l'existence d'un sentiment commun d'appartenance." "Les Canadiens tiennent à entendre des voix typiquement canadiennes exprimant leur propre vécu national bien distinct." (Ritchie et coll., 1995, p. 7 et 10.)

D'après l'enquête sur les habitudes d'écoute des téléspectateurs canadiens, ceux-ci consacrent 36,4 % du temps total d'écoute (toutes les stations) aux émissions canadiennes, et le reste, à des émissions provenant de l'étranger. Ils ont passé 25 % et 13 % de leur temps d'écoute à regarder des dramatiques et des comédies étrangères, respectivement, tandis qu'ils en ont accordé 19 % et 5 %, respectivement, aux nouvelles et aux dramatiques canadiennes. Les Canadiens passent 22 % de leur temps d'écoute à regarder des stations étrangères et, quand ils syntonisent des stations canadiennes, ils passent plus de la moitié de leur temps d'écoute à regarder des émissions provenant d'en-dehors du pays (voir le Tableau 7 pour obtenir des détails). De tels chiffres ont engendré des débats sur les effets des accords commerciaux (l'ALENA, par exemple) sur la culture canadienne. Récemment, une guerre commerciale a failli éclater parce que l'on avait décidé de remplacer un canal américain de musique country par une nouvelle chaîne canadienne.

Table 7. Percentage Distribution of Television Viewing Time, by Origin and Type of Programme and Origin of Station: Fall 1994
Canada - All Persons 2 Years and Older

Tableau 7. Répartition en pourcentage des heures d'écoute à la télévision, selon l'origine et le genre d'émission, et l'origine de la station: Automne 1994 Canada - Toutes personnes âgées de 2 ans et plus

Type of Programme Genre d'émission	All Television Stations				Foreign Stations		Canadian Stations		
	Toutes les stations de télévision				Stations étrangères		Stations canadiennes		
	Canadian Programmes	Foreign Programmes	Total		Foreign Programmes	Toutes les émissions	All Programmes	Canadian Programmes	Foreign Programmes
	Émissions canadiennes	Émissions étrangères			Toutes les émissions		Toutes les émissions	Émissions canadiennes	Émissions étrangères
News and Public Affairs - Actualités et affaires publiques	18.8	5.9	24.7		3.2		21.5	18.8	2.7
Documentary - Documentaire	0.7	1.4	2.1		1.2		0.9	0.7	0.2
INSTRUCTION: Academic - Académique	0.8	0.5	1.3		0.5		0.9	0.8	--
Social/recreational - Sociale/récréative	0.6	0.8	1.4		0.5		0.8	0.6	0.2
Religion	0.2	0.1	0.3		--		0.3	0.2	0.1
Sports	3.5	2.8	6.3		1.4		4.9	3.5	1.4
Variety and Games - Variétés et jeux	5.0	5.5	10.5		1.9		8.6	5.0	3.6
Music and Dance - Musique et danse	0.4	0.8	1.3		0.7		0.6	0.4	0.1
Comedy - Comédie	1.2	13.1	14.3		3.5		10.8	1.2	9.5
Drama -Drame	5.1	25.0	30.0		7.9		22.1	4.9	17.3
Other - Autre	-	7.8	7.8		1.3		6.5	-	6.5
TOTAL	36.4	63.6	100.0		22.1		77.9	36.1	41.8

4. The Outlook

In order to combat the influx of new services and the loss of revenues, the Canadian Association of Broadcasters has proposed that cable operators pay broadcasters for the right to carry their signals (*Broadcast + Technology*, Feb. 1993). (Seventy-eight percent of television viewing in Canada involves Canadian television stations, and broadcasters receive nothing.) This idea may be great for broadcasters, but cable subscribers will have to pay more each month. Specialty channels, both Canadian and American, are paid an average of \$4.38 per subscriber/month while attracting only about 10% of the viewing audience. Canadian pay-TV and specialty services received \$345 million in payments from cable companies in 1994 (CRTC 1994). To alleviate the pressure, the broadcast of "infomercials" has been allowed, but this is unlikely to generate the needed infusion of funds.

As the next century approaches, a new competitor is evolving: direct-to-home satellite broadcasting. At present, there are consortia preparing to provide consumers with satellite packages on mini dishes (approximately 24 inches in diameter). The benefit of this new technology is that the signal is compressed and digitized, allowing eight signals on a single transponder (the transmitting device on the satellite). This is why there is talk of about 300-500 channels being available. The present technology uses one signal per transponder, and the dish used to receive the signal is 5-8 feet in diameter. The drawback of the technology is that the old dishes will not be compatible with the new ones, the signals will all be scrambled and they will be available only on a pay-per-view or subscription basis. Today, viewers with a dish can scan the skies to find unscrambled programming at no charge or scrambled signals for a small annual fee. They can also watch the program feeds from the satellite, which are commercial-free. The new technology will inevitably mean more competition for the television industry, as well as for the cable industry. There will be more fragmentation of the viewing audience and more competition for the advertising dollar.

4. Les perspectives d'avenir

Afin d'endiguer la vague de nouveaux services et la perte de revenus, l'Association canadienne des radiodiffuseurs a proposé que les câblodistributeurs paient ces derniers pour avoir le droit de transmettre leurs signaux (*Broadcast + Technology*, février 1993). (Le public canadien écoute des stations canadiennes 78 % du temps, mais les radiodiffuseurs ne reçoivent rien des câblodistributeurs.) Voilà qui serait avantageux pour les radiodiffuseurs, mais les abonnés au câble devraient alors payer davantage tous les mois. Les chaînes spécialisées, tant canadiennes qu'américaines, touchent en moyenne 4,38 \$ par abonné par mois, bien qu'elles ne retiennent qu'environ 10 % de l'auditoire. Les stations canadiennes payantes et spécialisées ont perçu 345 millions de dollars auprès des câblodistributeurs en 1994 (CRTC, 1994). Afin d'atténuer la pression, le CRTC a autorisé la diffusion de publireportages, mais il est peu probable que cela procure aux radiodiffuseurs les fonds dont ils ont besoin.

À mesure qu'approche l'an 2000, un nouveau concurrent prend de plus en plus d'ampleur : la diffusion à domicile par satellite. À l'heure actuelle, des consortiums se préparent à vendre aux consommateurs des abonnements-blocs sur mini-antennes paraboliques (d'un diamètre de 24 pouces environ). Le signal véhiculé par cette technologie est comprimé et numérisé, de sorte qu'un seul transpondeur (appareil de transmission monté sur le satellite) peut en acheminer huit. C'est pourquoi on dit qu'il y aura de 300 à 500 chaînes. La technologie actuelle permet de relayer un seul signal par transpondeur, et l'antenne employée pour le recevoir mesure de cinq à huit pieds de diamètre. La nouvelle technologie comporte un inconvénient : les anciennes antennes ne seront pas compatibles avec les nouvelles, les signaux seront brouillés, et l'on ne pourra les capter que moyennant un abonnement ou paiement à la carte. Aujourd'hui, les téléspectateurs munis d'une antenne peuvent balayer le ciel pour trouver des émissions non brouillées gratuites, ou des signaux brouillés (des frais annuels minimes sont alors exigés). Ils peuvent aussi prendre directement du satellite les émissions envoyées de la source primaire et ne comportant donc aucun message publicitaire. À cause de la nouvelle technologie, la concurrence va inévitablement s'accroître dans l'industrie de la télévision et dans celle de la câblodistribution. L'auditoire se fragmentera encore plus, et les budgets publicitaires feront l'objet d'une concurrence encore plus vive que maintenant.

As some broadcasters wonder where the industry is going, others are fighting the trend of falling market shares by buying stations and consolidating operations to cut costs. This has, in turn, created the problem of concentration of ownership. Recent sales in the United States have put all the giant networks in the hands of non-broadcasting enterprises. ABC is now owned by The Disney Corporation, CBS by Westinghouse and NBC by General Electric. Canadian broadcasters may have to do what the anchor in the movie *Network* did. The news show in the movie had very poor ratings. So, in order to increase the audience, the anchor came up with a gimmick and said on the air, "I'm mad as hell and I'm not going to take it anymore." He threatened to kill himself on the show if the ratings did not improve. Of course, the ratings improved because everybody watched the show to see him kill himself on television! A few broadcasters have interpreted his statement in their own way: they have sold their stations and left broadcasting. Others have decided that, if they cannot beat specialty services, they should apply for a licence for one. Numerous fringe groups are also applying. In the last round of specialty licensing hearings, none of the applicants made the CRTC cut. However, broadcasters are part of the direct-to-home satellite consortia. The jury is still out on the fate of modern television.

References

Broadcast + Technology, Feb. 1993

CRTC (1994) "Pay and Specialty Services: Statistical and Financial Summaries", Ottawa.

Ritchie, G., R. Rabinovitch and R. Tassé (1995) "Direct-to-Home Satellite Broadcasting: Report to the Policy Review Panel", Ministry of Industry, Ottawa.

-- *Cable Television* Cat. No. 56-205 (various issues).

-- *Canadian Culture, Heritage, Canadian Cultural Identity* Cat. No. 87-211, forthcoming.

Tandis que certains radiodiffuseurs s'interrogent sur la direction que prend leur industrie, d'autres essaient d'enrayer le rétrécissement de leur part du marché publicitaire en achetant des stations et en regroupant leurs services pour réduire les coûts. En revanche, cela a créé un problème : la concentration des capitaux. À la faveur de ventes récentes aux États-Unis, des non-radiodiffuseurs ont mis la main sur tous les grands réseaux : la *Disney Corporation*, *Westinghouse* et *General Electric* possèdent maintenant les réseaux ABC, CBS et NBC, respectivement. Les radiodiffuseurs canadiens devront peut-être recourir au stratagème employé par le chef d'antenne dans le film *Network*, où les nouvelles avaient une cote d'écoute très médiocre. Afin d'accroître l'auditoire, le chef d'antenne conçoit donc un plan et déclare sur les ondes : "Je suis en colère et j'en ai ras le bol !" Il menace de se suicider sur les ondes si les cotes ne s'améliorent pas. Bien sûr, celles-ci se mettent à monter, car tout le monde écoute l'émission pour voir le bonhomme se suicider à la télévision ! Quelques radiodiffuseurs ont interprété sa déclaration à leur propre manière : ils ont vendu leurs stations et quitté l'industrie. D'autres ont décidé que, faute de pouvoir battre les chaînes spécialisées, ils demanderaient eux aussi une licence pour en exploiter une. De nombreux groupes marginaux font en outre des demandes en ce sens. À l'issue de la dernière série d'audiences que le CRTC a accordées pour la délivrance de telles licences, aucun des requérants n'a été accrédité. Cependant, les radiodiffuseurs font partie des consortiums offrant la diffusion à domicile par satellite. Le sort de la télévision moderne n'est donc pas encore décidé...

Références

Broadcast + Technology, fév. 1993

CRTC (1994) "Services de télévision payante et d'émissions spécialisées: Relevés statistique et financiers"

Ritchie, G., R. Rabinovitch and R. Tassé (1995) "La Radiodiffusion directe à domicile par satellite: Le rapport du Groupe de travail", Ministre de l'Industrie, Ottawa

-- *Télédistribution* No. 56-205 au cat., plusieurs numéros

-- *Le Canada, sa culture, son patrimoine, et son identité: Perspective Statistique* No. 87-211 au cat.

-- *Daily* Cat. No. 11-001E, 23-08-1995.

-- *Radio and Television Broadcasting* Cat. No. 56-204 (various issues).

-- *Television Viewing* Cat. No. 87-208 (various issues).

Stewart, S. (1986) "Here's Looking at Us: A Personal History of Television in Canada", CBC Enterprises.

-- *Le Quotidien* No. 11-001F au cat. 23 août 1995

-- *Radiodiffusion et télévision* No. 56-204 au cat., plusieurs numéros.

-- *L'écoute de la télévision* No. 87-208 au cat., plusieurs numéros.

Stewart, S. (1986) "Here's Looking at Us: A Personal History of Television in Canada", CBC Enterprises.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The **selected indicators** used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity} + \text{Deferred Income Tax}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les **indicateurs** utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées} + \text{Impôt sur le revenu différé}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- Quick ratio:

Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- Capital ratio:

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- Claims to premiums:

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Ratio de liquidité:

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Ratio du capital:

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Ratio des sinistres aux primes:

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

Statistics Canada

MAIL TO:	PHONE:	FAX TO:	METHOD OF PAYMENT:
<input type="text"/> Statistics Canada Operations and Integration Circulation Management 120 Parkdale Avenue Ottawa, Ontario Canada K1A 0T6	<input type="text"/> 1-800-267-6677 Charge to VISA or Master- Card. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.	<input type="text"/> (613) 951-1584 VISA, MasterCard and Purchase Orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.	(Check only one) <input type="checkbox"/> Please charge my: <input type="checkbox"/> VISA <input type="checkbox"/> MasterCard Card Number <input type="text"/> Signature _____ <div> <input type="text"/> <input type="text"/> </div> <div> Expiry Date </div>
(Please print) <input type="text"/>	<input type="text"/> INTERNET: order@statcan.ca		<input type="checkbox"/> Payment enclosed \$ _____ Please make cheque or money order payable to the Receiver General for Canada – Publications.
Company _____ Department _____ Attention _____ Title _____ Address _____ City _____ Province _____ <div> <input type="text"/> <input type="text"/> </div> <div> <input type="text"/> <input type="text"/> </div> Postal Code _____ Phone _____ Fax _____	<input type="checkbox"/> Purchase Order Number <input type="text"/> (Please enclose)		_____ Authorized Signature

[illegible]

<p>▶ Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.</p> <p>▶ GST Registration # R121491807</p> <p>▶ Cheque or money order should be made payable to the <i>Receiver General for Canada – Publications.</i></p> <p>▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.</p>	SUBTOTAL	
	DISCOUNT (if applicable)	
	GST (7%) and applicable PST (Canadian clients only)	
	GRAND TOTAL	
		PF 093238

THANK YOU FOR YOUR ORDER!

Canada

✓ **Identify
Emerging Trends**

✓ **Define New
Markets**

✓ **Pinpoint Profit
Opportunities**

✓ **Dégagez les
nouvelles tendances**

✓ **Définissez les
nouveaux marchés**

✓ **Déterminez les
possibilités de profit**

To safeguard your place in tomorrow's marketplace, you have to be able to anticipate trends today. To do that, you're going to need some insight into the purchasing trends in the Canadian marketplace.

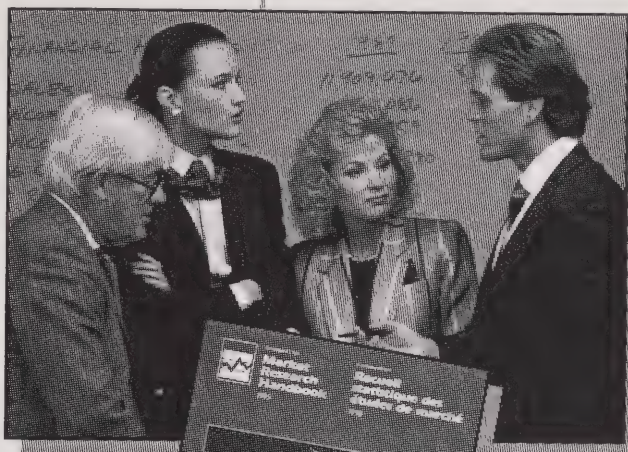
With a complete profile of Canadian consumers, plus an indepth analysis of Canadian industries, the **Market Research Handbook** gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

- ▶ how much money Canadians are earning and what they're spending on cars, rent, home entertainment and household appliances;
 - ▶ the level of sales in retail chain and department stores;
 - ▶ what goods are being traded between Canada, U.S., and other countries;
 - ▶ census data such as: age/sex, schooling, households, unemployment, interprovincial and international migration
- ...and much, much more!

With over 600 pages, the **Handbook** includes more than 200 statistical tables that give you instant access to provincial and national market data. Featured are important economic indicators such as the **Gross Domestic Product**, **Labour Force Productivity**, **Private and Public Investment** and the **Consumer Price Index**.

Order your copy of the **Market Research Handbook** (Catalogue #63-2240XPB) today for only \$110 in Canada plus \$7.70 GST, US\$132 in the United States, and US\$154 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613)951-1584 and use your VISA or MasterCard. **OR MAIL** your order to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication.



Pour maintenir votre place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devrez comprendre les habitudes d'achat sur le marché canadien.

Renfermant un profil complet des consommateurs canadiens ainsi qu'une analyse approfondie des industries canadiennes, le **Recueil statistique des études de marché** brosse un tableau exhaustif des habitudes d'achat. Ce précieux best-seller peut vous faire découvrir de nouveaux marchés en vous fournissant les détails suivants :

- ▶ les revenus des Canadiens et leurs dépenses pour la voiture, le loyer, les appareils de divertissement et les appareils ménagers;
- ▶ le niveau des ventes dans les magasins de détail à succursales et les grands magasins;
- ▶ les biens échangés entre le Canada, les É.-U. et d'autres pays;
- ▶ les données du recensement telles que l'âge, le sexe, le niveau de scolarité, les ménages, le chômage, la migration interprovinciale et internationale

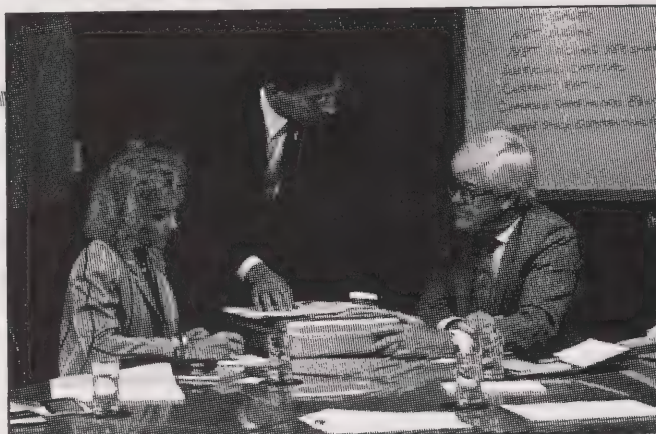
...et bien plus encore!

Le **Recueil**, contenant plus de 600 pages et au delà de 200 tableaux statistiques, vous permettra d'accéder instantanément aux données provinciales et nationales sur le marché. Il traite d'indicateurs économiques importants tels que le **produit intérieur brut**, la **productivité de la population active**, les **investissements privés et publics** et l'**Indice des prix à la consommation**.

Procurez-vous votre exemplaire du **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-2240XPB au catalogue) dès aujourd'hui pour seulement 110 \$ au Canada plus 7,70 \$ de TPS, 132 \$ US aux États-Unis et 154 \$ US dans les autres pays. Commandez votre exemplaire **PAR TÉLÉPHONE EN COMPOSANT SANS FRAIS** le 1-800-267-6677 **OU PAR TÉLÉCOPIEUR** au (613) 951-1584 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, **OU PAR LA POSTE** à l'adresse suivante : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus près dont la liste figure dans la présente publication.

**Hire our
team of
researchers for
\$56 a year**

**Notre équipe de
chercheurs est à
votre service pour
56 \$ par année**



Subscribing to *Perspectives on Labour and Income* is like having a complete research department at your disposal. Solid facts. Unbiased analysis. Reliable statistics.

But *Perspectives* is more than just facts and figures. It offers authoritative insights into complex labour and income issues, analyzing the statistics to bring you simple, clear summaries of labour market and income trends.

Our team of experts brings you the latest labour and income data. Each quarterly issue provides:

- topical articles on current labour and income trends
- more than 50 key labour and income indicators
- a review of ongoing research
- information on new surveys

As a special bonus, twice a year you will also receive *The Labour Market Review*, giving you timely analysis on labour market performance over the previous six months or year.

And all for only \$56!

Thousands of Canadian professionals turn to *Perspectives* to discover emerging trends in labour and income and to stay up to date on the latest research findings. As a subscriber, you will get the inside story.

We know you'll find *Perspectives* indispensable. GUARANTEED. If you aren't convinced after reading the first issue, we'll give you a FULL REFUND on all outstanding issues. Order your subscription to *Perspectives* today (Cat. No. 75-0010XPE).

ORDER NOW!

For only \$56 (plus \$3.92 GST) you will receive the latest labour and income research (4 issues per year). Subscription rates are US\$68 for U.S. customers and US\$80 for customers in other countries. Fax your VISA or MasterCard order to: (613) 951-1584. Call toll free: 1-800-267-6677. Or mail to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario K1A 0T6. Or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

S'abonner à *L'emploi et le revenu en perspective*, c'est disposer d'une division entière de chercheurs à votre service. Des faits solides. Des analyses objectives. Des statistiques fiables.

La publication n'a pas que des faits et des chiffres. Elle offre également des analyses de fond sur des questions complexes touchant l'emploi et le revenu, de façon à fournir des indications claires et précises sur les

tendances actuelles du marché du travail et des revenus.

Notre équipe de spécialistes met à votre disposition des données récentes sur l'emploi et le revenu. Dans chacun des numéros trimestriels, vous trouverez :

- des articles de fond sur l'emploi et le revenu
- plus de 50 indicateurs clés de l'emploi et du revenu
- un aperçu de la recherche en cours
- de l'information sur les nouvelles enquêtes

En prime, vous recevrez le *Bilan du marché du travail* deux fois l'an. Vous disposerez ainsi d'une analyse à jour de la situation du marché du travail pour les six derniers mois ou la dernière année.

Tout cela pour 56 \$ seulement!

Des milliers de professionnels au Canada consultent *Perspective* pour connaître les tendances de l'emploi et du revenu, ainsi que les plus récents résultats de recherche. Votre abonnement vous permettra de connaître tous les faits.

Nous savons que *L'emploi et le revenu en perspective* deviendra pour vous un outil indispensable. C'EST GARANTI. Si vous n'êtes pas satisfait après avoir lu le premier numéro, nous vous REMBOURSERONS le montant payé pour les numéros à venir. Abonnez-vous à *Perspective* (n° 75-0010XPF au cat.) dès aujourd'hui.

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT!

Pour 56 \$ seulement (TPS de 3,92 \$ en sus), vous recevrez les plus récentes recherches sur l'emploi et le revenu (quatre numéros par année). L'abonnement est de 68 \$ US aux États-Unis et de 80 \$ US dans les autres pays. Faites parvenir votre commande par télécopieur (VISA ou MasterCard) au (613) 951-1584, par téléphone (sans frais) au 1-800-267-6677, par courrier à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6. Ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. (Voir la liste dans la présente publication).



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

3rd Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

3^e trimestre 1995

Feature article

- The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business

Étude spéciale

- L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177)
or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Toll-free access is provided in all provinces and territories, for users who reside outside the local dialing area of any of the regional reference centres.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Facsimile Number 1(613)951-1584
Toronto Credit Card Only (973-8018)

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolinguée et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres régionaux de consultation.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Vente et service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto Carte de crédit seulement (973-8018)

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.



Catalogue 63-016 Quarterly

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

3rd Quarter 1995

Catalogue 63-016 trimestriel

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

3^e trimestre 1995

Feature article

- The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business

Étude spéciale

- L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1995

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

December 1995

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue 63-016, Vol. 2, No. 2

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1995

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Décembre 1995

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016, Vol. 2, n° 2

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirement of the Statistics Canada Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F. D. Gault, Director
- G. Sciadas, Chief, Special Projects

Analysis
D. Sussman

Production
L. Sabourin

Signes conventionnels

Les signes conventionnels sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relative au secret.

Cette publication a été rédigée dans la Division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de :

- F. D. Gault, directeur
- G. Sciadas, chef, Projets spéciaux

Analyse
D. Sussman

Production
L. Sabourin

Note of appreciation

Canada owes the success of its Statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48- 1984.



Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences"- Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48- 1984.



Preface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Préface

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurances et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activité représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus, elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties : la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs, les données di

quarters. NAED and BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Deborah Sussman (Telephone 613-951-2582 or FAX 613-951-9920).

L'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Deborah Sussman (téléphone : 613-951-2582 ou télécopieur : 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*, (n° 61-008 au catalogue), *La population active*, n° 71-001 au catalogue), *Emploi, gains et durée du travail*, (n° 72-002 au catalogue), *Produit intérieur brut par industrie*, (n° 15-001 au catalogue), *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue), *L'indice des prix à la consommation* (n° 62-001 au catalogue) et *Balance des paiements internationaux du Canada* (n° 67-001 au catalogue).

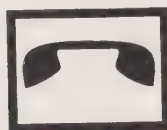


Custom Tabulations

Available
upon request

Totalisations spéciales

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Fait saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Fait saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Fait saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature Article:		Étude spéciale :	
The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business	73	L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers	73
Definitions and Concepts	95	Définitions et concepts	95



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)

This is a new publication. We welcome your comments and suggestions. We also welcome your requests for data and analytical studies. We shall do our best to meet your needs.

You can contact us at:

Statistics Canada
Services, Science and Technology
Division
Jean Talon Building
10th Floor, Section D2
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel: (613) 951-2582
FAX: (613) 951-9920

Ceci est une nouvelle publication. Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires et vos suggestions. Il nous ferait plaisir de recevoir vos demandes pour des données statistiques et des études analytiques. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos besoins.

Vous pouvez communiquer avec nous à :

Statistique Canada
Division des services, des sciences
et de la technologie
Immeuble Jean Talon
10^e étage, section D2
Parc Tunney
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel : (613) 951-2582
Télécopieur : (613) 951-9920

Note to Users

Please note that as part of the annual revision policy described in the Data Revisions section of the preface to this publication, this quarter incorporates revised GDP for all previous quarters.

Avis aux utilisateurs

Veuillez noter que, conformément à la politique de révision annuelle décrite dans la Section de la révision des données de la préface de la présente publication, le présent trimestre comprend les données révisées sur le PIB pour tous les trimestres précédents.

Services Overview

Aperçu général des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service *commodities*. International trade in services comprises the following activities: travel, freight and shipping, business services, government transactions and other services.

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes :

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des *produits* de services. Le commerce international des services comprend les services suivants : voyages, fret, services aux entreprises, opérations gouvernementales, autres services.

Services Overview

Aperçu général des services

Highlights - 3rd Quarter 1995

Faits saillants - 3^e trimestre 1995

- Services employment, consumer spending, prices, GDP and exports all increased, while imports decreased.
- Services sector employment increased, although at a lower rate than last quarter. The increase was due entirely to the creation of full-time jobs.
- Services output increased this quarter, as the economy as a whole showed signs of recovery.
- The trade deficit in services improved markedly this quarter, driven by the surge in business service receipts. The travel, and freight and shipping trade balances recovered as well, due to the fall in imports.
- The CPI for services grew this quarter, while the CPI for goods decreased.

- Dans le secteur des services, l'emploi, les dépenses des consommateurs, les prix et le PIB ont tous augmentés, alors que les importations ont reculé.
- L'emploi augmente, mais moins rapidement qu'au trimestre précédent. Cette croissance est entièrement attribuable à la création d'emplois à temps plein.
- La production s'améliore aussi au cours du trimestre, imitant en cela l'ensemble de l'économie.
- Le déficit commercial du secteur des services se résorbe passablement durant le trimestre, grâce à un redressement appréciable des recettes au titre des services aux entreprises. Le solde du commerce international pour les voyages et les transports s'améliore aussi en raison du fléchissement des importations.
- L'IPC pour les services a augmenté tandis que l'IPC pour les biens a décru durant le trimestre.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑ 0.8%
GDP	↑ 0.5%
Consumer spending	↑ 1.0%
Prices	↑ 0.9%
Exports	↑ 1.9%
Imports	↓ 1.2%

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

Emploi*	↑ 0,8 %
PIB	↑ 0,5 %
Dépenses des consommateurs	↑ 1,0 %
Prix	↑ 0,9 %
Exportations	↑ 1,9 %
Importations	↓ 1,2 %

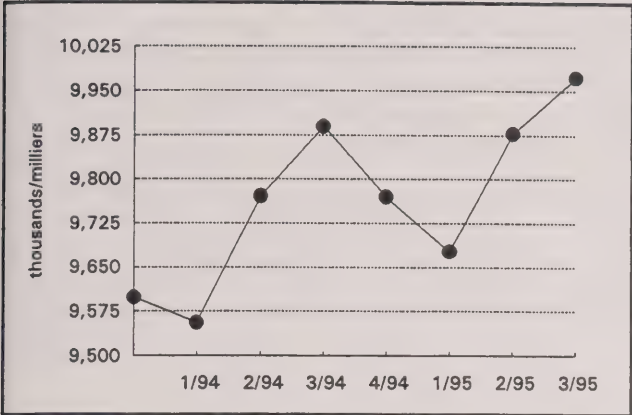
* From same quarter last year.

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Services Overview

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

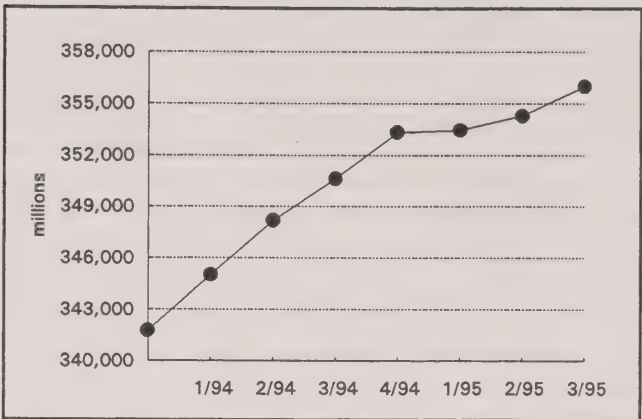


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

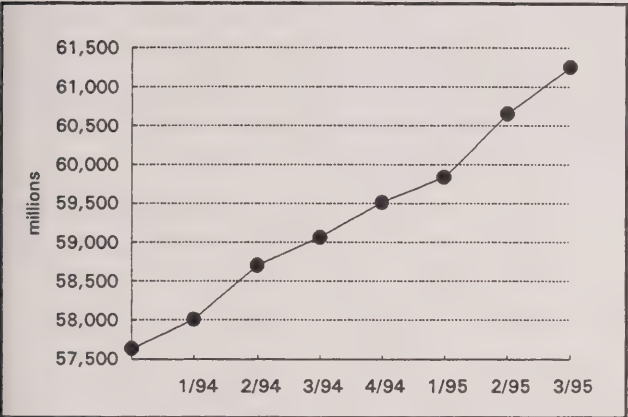


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

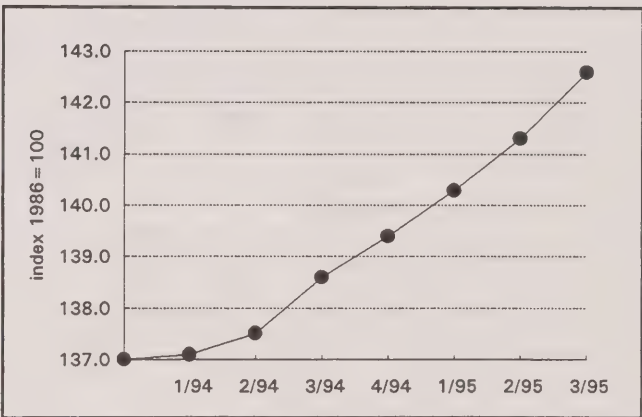


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

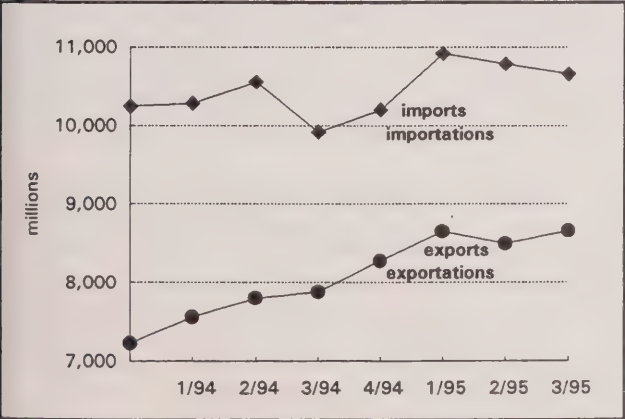
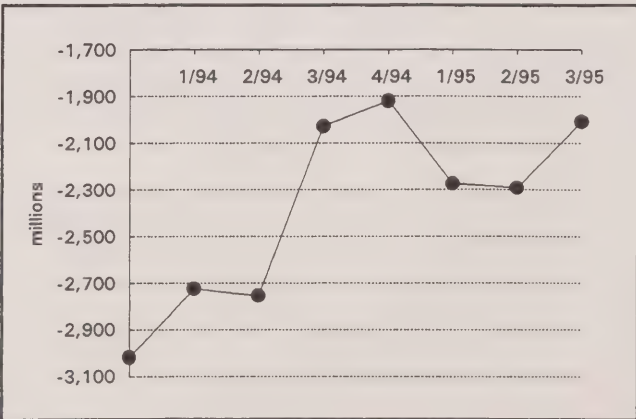


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

The services industries enjoyed another quarter of employment growth, as compared to the same quarter one year ago, albeit at a decelerated rate. Specifically, the rate of growth in the services sector has been tapering off since the end of 1994. In addition, the shift towards full-time job creation at the expense of part-time jobs continued to characterize the sector's employment composition. Self-employment decreased considerably, but to a lesser extent than in the economy as a whole. Employment growth in the service industries followed from job creation in broadcasting and telecommunication carriers, as well as in the finance and insurance industries. Employment growth in the goods-producing industries was once again higher than that of services, as employment growth in primary industries and manufacturing outweighed the considerable job losses in construction.

Services output increased this quarter, as the economy as a whole showed signs of recovery. Output growth in business services, retail trade and communications was restricted by weaker growth in transportation and storage and wholesale trade. With respect to the goods-producing sector, construction output decreased substantially, while there was little change in manufacturing output.

Spending on services increased this quarter, despite the fall in real disposable income. Greater expenditure on transportation, accommodation, recreation and financial services all contributed to the rise. Expenditure on durable goods, particularly on motor vehicles, improved as well, as lower interest rates stimulated spending.

The CPI for services grew this quarter, while the CPI for goods decreased. Higher rates for travelling accommodation created the greatest upward pressure on the services index. Increased air transportation fares and automobile insurance premiums also reinforced the rise. Falling prices for fresh vegetables and gasoline led to the reduction in the CPI for goods.

Services exports rebounded this quarter, driven by the surge in business service receipts. The travel, and freight and shipping trade balances recovered as well, due to the fall in payments. As a result, the services trade balance improved markedly. A resurgence of growth in the United States boosted merchandise exports, bringing the merchandise trade surplus to its highest recorded level.

Aperçu général des services

L'emploi dans le secteur des services poursuit sa croissance au cours du trimestre, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, mais à un rythme plus lent. Le taux de croissance du secteur perd de l'ampleur depuis la fin de 1994. La création d'emplois à temps plein plutôt qu'à temps partiel caractérise toujours le marché du travail dans ce secteur. Le nombre de travailleurs autonomes diminue considérablement, mais pas autant que dans l'ensemble de l'économie. C'est la croissance de l'emploi chez les radiodiffuseurs et les transmetteurs de télécommunications ainsi que dans la branche des finances et des assurances qui explique la hausse observée. La croissance de l'emploi dans les branches productrices de biens dépasse de nouveau celle relevée dans le secteur des services, car la progression du nombre d'emplois dans les branches primaires et le secteur de la fabrication compense la disparition d'un nombre considérable d'emplois dans la construction.

Le secteur des services connaît un regain d'activité ce trimestre, à l'instar du reste de l'économie, qui présente des signes d'amélioration. La croissance de la production dans les services destinés aux entreprises, le commerce de détail et les communications est freinée par une croissance ralentie dans le secteur du transport et de l'entreposage, et celui du commerce de gros. Du côté des branches productrices de biens, la production diminue de façon marquée dans le secteur du bâtiment, et on note peu de changements dans celui de la fabrication.

Malgré l'érosion du revenu réel disponible, les dépenses pour les services augmentent durant le trimestre. Des dépenses supérieures au titre des transports, de l'hébergement, des loisirs et des services financiers sont à l'origine de la hausse notée. Les dépenses de consommation en biens durables, en particulier les véhicules automobiles, se relèvent elles aussi, des taux d'intérêt plus faibles ayant incité les gens à acheter davantage.

Contrairement à l'IPC des biens, l'IPC des services a augmenté au cours du trimestre. Les frais d'hébergement plus élevés réclamés aux voyageurs sont à l'origine de la principale pression à la hausse qui s'exerce sur l'indice. Le coût plus élevé du transport aérien et le raffermissement des primes d'assurance-automobile consolident la hausse. On attribue le faiblissement de l'IPC pour les biens à la chute du prix des légumes frais et de l'essence.

Les exportations de services se sont affermies au cours du trimestre sous la poussée des recettes provenant des services destinés aux entreprises. Le solde du commerce international pour les voyages et les transports s'améliore lui aussi avec le recul des paiements. On constate donc une nette amélioration du solde commercial pour le secteur des services. Une flambée de croissance aux États-Unis favorise l'exportation de marchandises, si bien que l'excédent commercial du secteur atteint un sommet sans précédent.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

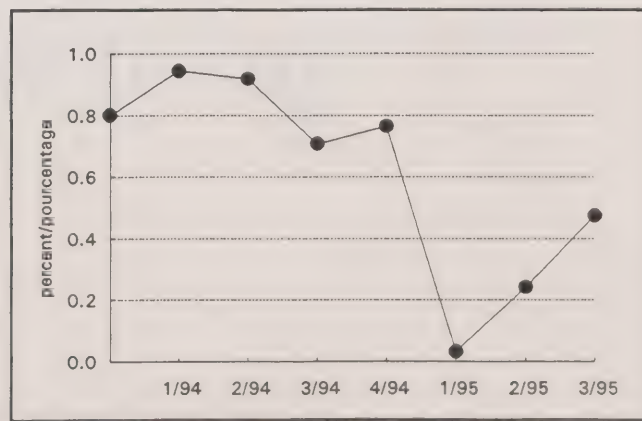
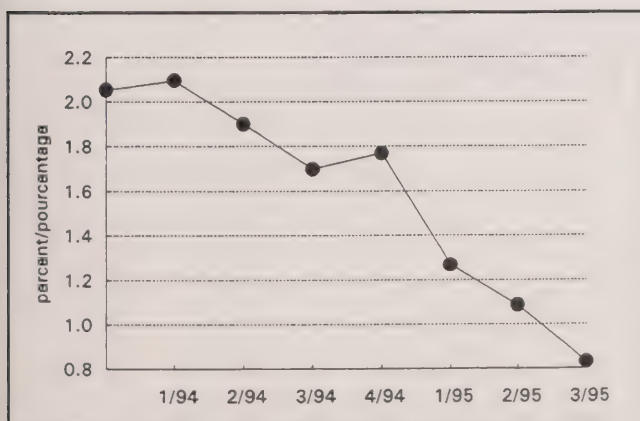
	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Employment		thousands - milliers							Emploi
Total economy	13,035	12,751	13,311	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	Économie totale
Services	9,599	9,556	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	Services
Full-time	7,490	7,419	7,744	8,052	7,719	7,612	7,868	8,166	Plein temps
Part-time	2,109	2,137	2,027	1,838	2,049	2,065	2,009	1,805	Temps partiel
Self employment	1,349	1,354	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	Travail autonome
GDP (s.a.)		millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986							PIB (dés.)
All industries	516,339	521,315	529,388	535,876	541,224	542,197	540,882	543,101	Toutes les industries
Services	341,788	345,020	348,191	350,651	353,331	353,448	354,304	355,987	Services
Consumer spending (s.a.)		millions							Dépenses de consommation (dés.)
Total	110,681	111,945	112,576	113,458	114,880	115,436	116,463	117,635	Total
Services	57,630	58,013	58,704	59,067	59,512	59,839	60,649	61,248	Services
Prices		CPI, 1986 = 100 - IPC, 1986 = 100							Prix
All items	131.2	130.6	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	Ensemble
Services	137.0	137.1	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	Services
International trade (s.a.)		millions							Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	48,021	47,967	52,634	56,644	60,609	63,422	62,005	62,607	Exportations
Imports	45,720	46,100	49,806	51,791	55,111	57,535	56,427	55,571	Importations
Balance	2,301	1,867	2,828	4,853	5,499	5,887	5,578	7,036	Solde
Services									Services
Exports	7,229	7,558	7,801	7,884	8,276	8,645	8,495	8,653	Exportations
Imports	10,249	10,283	10,557	9,913	10,196	10,919	10,788	10,661	Importations
Balance	-3,020	-2,725	-2,756	-2,029	-1,920	-2,274	-2,293	-2,008	Solde
	Analytical table - Tableau analytique								
Services	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	2.1	2.1	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	Emploi
Full-time	1.0	1.2	2.5	2.3	3.1	2.6	1.6	1.4	Plein temps
Part-time	5.9	5.2	-0.2	-0.8	-2.8	-3.4	-0.9	-1.8	Temps partiel
Self employment	6.4	4.9	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	Travail autonome
	from last quarter - du dernier trimestre								
GDP	0.8	0.9	0.9	0.7	0.8	0.0	0.2	0.5	PIB
Consumer spending	1.4	0.7	1.2	0.6	0.8	0.5	1.4	1.0	Dépenses de consommation
Prices	0.5	0.1	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	Prix
Exports	0.6	4.6	3.2	1.1	5.0	4.5	-1.7	1.9	Exportations
Imports	-2.3	0.3	2.7	-6.1	2.9	7.1	-1.2	-1.2	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Diffusion des télécommunications (57)

Telecommunication Carriers (58)

Transmission des télécommunications (58)

Postal and Courier Services (56)

Services postaux et services des messagers (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Diffusion des télécommunications (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Transmission des télécommunications et autres industries
des télécommunications (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 3rd Quarter 1995

- All three industries faced decreased profitability this quarter, as demonstrated by lower operating profits and weaker profit margins.
- The changes in the industries' balance sheets mirrored the changes in their income statements.
- Communications continued to achieve outstanding growth in employment, with all three industries contributing to the growth.
- Salaries in the communications group remained virtually unchanged, as moderate salary increases in telecommunication carriers and to a lesser extent in postal and courier services were offset by salary decreases in broadcasting.
- The impressive growth in output achieved by telecommunication carriers was the driving force behind the increase in output displayed by the group as a whole.

Key Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓ 1.8%
Operating expenses	0.0%
Profit margin*	15.5%
Assets	↑ 0.2%
Liabilities	↑ 0.5%
Employment**	↑ 10.1%
Salaries	0.0%
GDP	↑ 0.9%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants - 3^e trimestre 1995

- Ce trimestre, les trois branches des communications accusent une baisse de leur rentabilité, comme en témoignent le recul des bénéfices d'exploitation et le rétrécissement de la marge bénéficiaire.
- Le bilan du secteur reflète les changements observés au niveau des recettes.
- La branche des communications continue de profiter d'un essor exceptionnel de l'emploi, les trois branches du secteur contribuant à la croissance.
- La rémunération reste virtuellement la même, car les augmentations de salaire modérées chez les transmetteurs de télécommunications et, dans une moindre mesure, des services postaux et des services de messagers sont compensées par les baisses survenues chez les radiodiffuseurs.
- La croissance étonnante de la production réalisée par les services de télécommunications est à l'origine du relèvement de la production affiché par l'ensemble du secteur.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓ 1,8 %
Dépenses d'exploitation	0,0 %
Marge bénéficiaire*	15,5 %
Actif	↑ 0,2 %
Passif	↑ 0,5 %
Emploi**	↑ 10,1 %
Rémunération	0,0 %
PIB	↑ 0,9 %

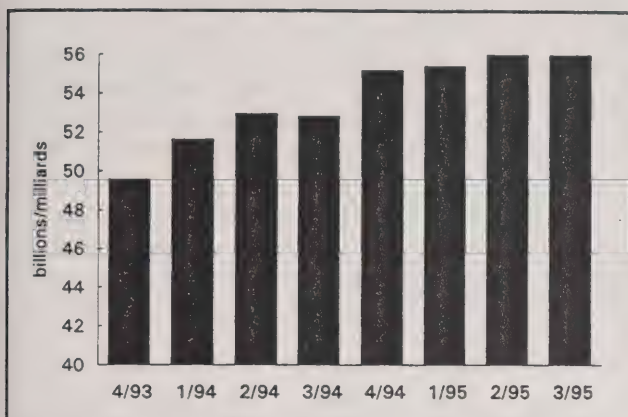
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Revenu d'exploitation

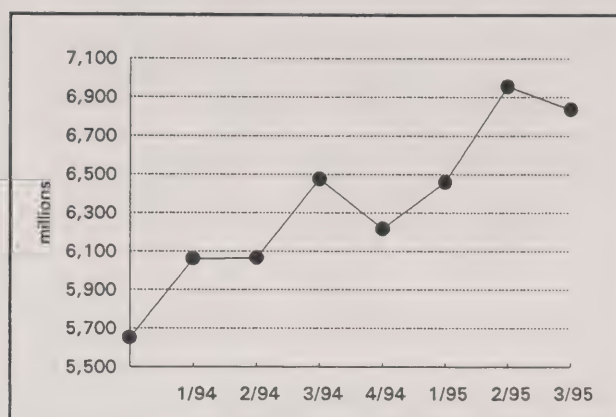


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

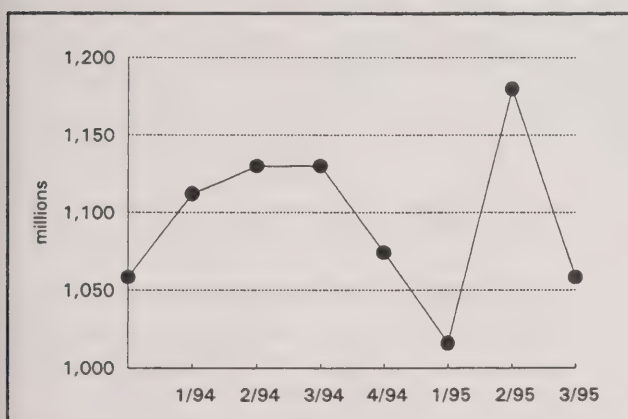


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

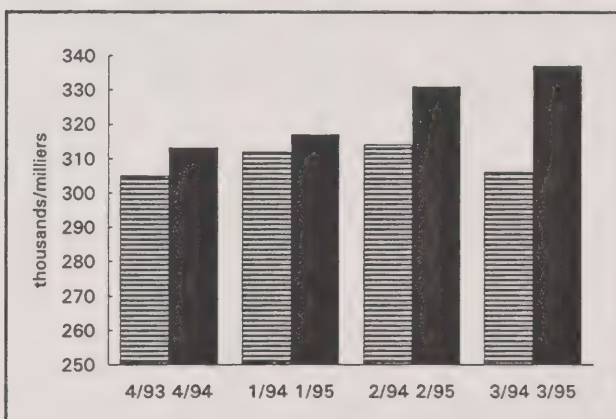


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Salaires

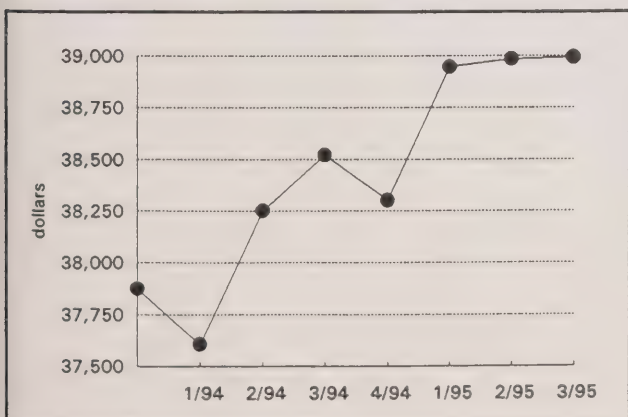
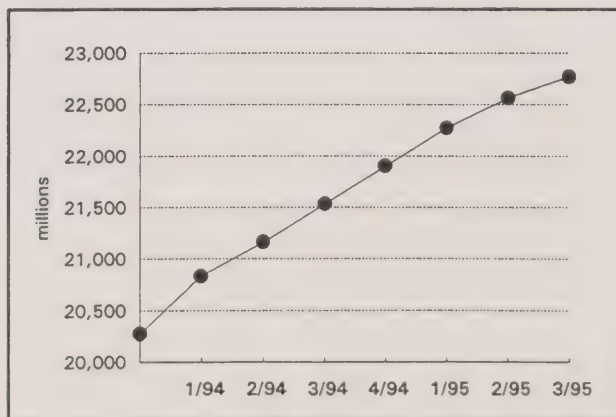


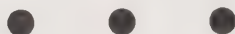
Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



Communications, financial statistics

Operating revenues for the communications group declined for the first time this year, trailing behind the marginal increase in operating revenues displayed by the economy average. Operating expenses remained unchanged from last quarter. As a result, the group's operating profit and the profit margin declined. However, because of lower income taxes, net profit increased. Although the profit margin fell to its lowest level in several years, it remained well above the economy average.



Increases in cash and deposits as well as in investments and accounts with affiliates were behind the rise in assets this quarter. These were more than offset by increased liabilities, which followed from greater holdings of loans, bonds and mortgages. Equity fell somewhat, as retained earnings decreased by more than the additions to share capital.



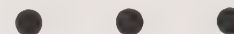
The return on capital and the return on equity ratios reached their highest levels in a year. The working capital ratio and the quick ratio continued to improve as well.

Communications - statistiques financières

Pour la première fois cette année, les recettes d'exploitation du secteur des communications fléchissent pour se retrouver légèrement derrière la hausse minime des recettes d'exploitation moyennes pour l'ensemble de l'économie. Les dépenses d'exploitation restent stationnaires comparativement au trimestre précédent. Le secteur doit donc composer avec une rentabilité et une marge bénéficiaire réduites. L'allègement de l'impôt sur le revenu permet néanmoins au bénéfice net de se redresser. Bien que la marge bénéficiaire atteigne son point le plus bas depuis quelques années, elle reste nettement au-dessus de la moyenne nationale.



Le relèvement de l'actif survenu au cours du trimestre provient de la hausse de l'encaisse et des dépôts, ainsi que des placements et des comptes auprès des filiales. Ces hausses sont plus que compensées par le relèvement du passif attribuable à un portefeuille mieux garni de prêts, d'obligations et d'hypothèques. L'actif fléchit légèrement, car le capital-actions n'augmente pas assez pour absorber le recul des bénéfices non répartis.



Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir atteignent leur point le plus élevé en un an. Le ratio des fonds de roulement et le ratio de liquidité continuent pour leur part de s'améliorer.

Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,650	6,061	6,063	6,477	6,218	6,460	6,956	6,833	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4,592	4,949	4,933	5,347	5,144	5,444	5,776	5,775	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,058	1,112	1,130	1,130	1,074	1,016	1,180	1,058	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-49	308	346	393	292	158	249	303	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	49,587	51,653	52,941	52,826	55,176	55,422	56,393	56,492	Actif
Liabilities	30,626	32,408	33,269	32,965	35,254	35,845	36,973	37,174	Passif
Equity	18,960	19,246	19,672	19,861	19,922	19,577	19,421	19,319	Avoir
Share capital	13,442	13,800	14,119	14,235	14,429	14,355	14,214	14,252	Capital-actions
Retained earnings	3,667	3,505	3,493	3,452	3,276	3,091	3,020	2,878	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	7.3	0.0	6.8	-4.0	3.9	7.7	-1.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.0	7.8	-0.3	8.4	-3.8	5.8	6.1	0.0	Dépenses d'exploitation
Assets	2.9	4.2	2.5	-0.2	4.4	0.4	1.8	0.2	Actif
Liabilities	5.6	5.8	2.7	-0.9	6.9	1.7	3.1	0.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.63	5.61	5.82	6.13	5.36	4.54	5.43	5.65	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-1.02	6.41	7.05	7.91	5.81	3.24	5.13	6.28	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.73	18.34	18.65	17.45	17.27	15.72	16.96	15.48	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.151	1.234	1.244	1.213	1.272	1.331	1.400	1.404	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.508	0.549	0.516	0.538	0.560	0.606	0.622	0.669	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.456	0.505	0.471	0.495	0.512	0.553	0.563	0.606	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	3.8	-3.6	3.8	-5.6	1.8	8.5	-2.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	14.1	13.1	13.1	11.5	10.6	9.2	10.2	8.5	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

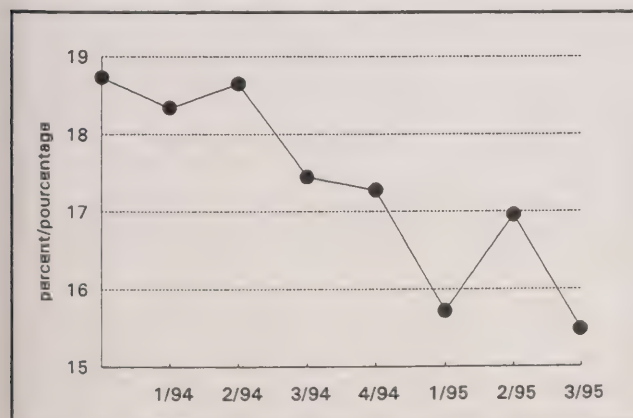
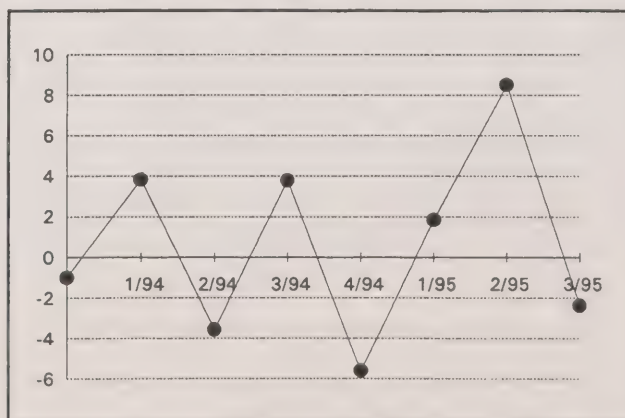


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for almost three-quarters of total assets and two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one third of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.

All three industries faced decreased profitability this quarter, as demonstrated by lower operating profits and weaker profit margins. For broadcasting, the reduced profitability followed from operating revenues falling substantially more than operating expenses. Despite drops in operating profits and profit margins, net profits increased, due to reduced taxes. For carriers, operating revenues and operating expenses both increased, but the increase in expenses exceeded the increase in revenues. The operating profit for postal and courier services remained almost unchanged from last quarter.

Changes in the industries' balance sheets mirrored the changes in their income statements. With respect to carriers, liabilities increased proportionately more than assets, while in broadcasting, assets decreased more than liabilities. Both industries experienced a drop in retained earnings. Postal and courier services displayed increased assets, while liabilities remained at last quarter's level.

The return on capital and the return on equity ratios improved for broadcasting and carriers, while these ratios worsened for postal and courier services. A substantial increase was noted in carriers' debt to equity ratio due to an increase in long term debt.

Communications - résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour près des trois-quarts du total de l'actif et les deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ le tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.

Les trois branches du secteur des communications sont aux prises avec une baisse de leur rentabilité ce trimestre, comme le montre l'érosion des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. En radiodiffusion, on attribue la situation au faiblissement marqué des revenus d'exploitation, faiblissement supérieur à celui des dépenses d'exploitation. Malgré le recul des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire, les bénéfices nets s'améliorent grâce à un allègement fiscal. De leur côté, les sociétés d'exploitation des télécommunications signalent une hausse des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation, mais les secondes se relèvent plus que les premières. Les bénéfices d'exploitation des services postaux et des services de messagers restent pratiquement inchangés depuis le trimestre précédent.

Le bilan des trois branches du secteur reflète fidèlement les changements observés au niveau des recettes. Pour les services de transmission des télécommunications, on note une hausse proportionnellement plus élevée du passif que de l'actif, tandis que chez les radiodiffuseurs, l'actif perd plus de terrain que le passif. Ces deux branches se heurtent donc à un recul des bénéfices non répartis. De leur côté, les services postaux et les services de messagers rapportent une hausse de l'actif, le passif restant le même qu'au trimestre précédent.

Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent en radiodiffusion et en transmission des télécommunications, mais connaissent le sort inverse pour les services postaux et les services de messagers. Le ratio de la dette à l'avoir des sociétés d'exploitation des télécommunications s'est nettement amélioré grâce à une hausse de la dette à long terme.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Income statement (s.a.)				millions					État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,345	1,684	1,641	1,833	1,774	1,989	2,188	2,001	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,139	1,468	1,396	1,583	1,498	1,728	1,872	1,771	Dépenses d'exploitation
Operating profit	206	216	245	250	276	261	316	230	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-52	-43	35	55	35	-60	-3	34	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	11,077	12,895	13,849	13,740	15,591	16,152	16,234	16,085	Actif
Liabilities	8,140	9,677	10,286	10,086	11,787	12,541	12,646	12,558	Passif
Equity	2,937	3,218	3,563	3,654	3,804	3,611	3,589	3,527	Avoir
Share capital	2,295	2,637	2,819	2,840	2,928	2,916	2,827	2,831	Capital-actions
Retained earnings	119	-33	-304	-70	-55	-148	-138	-205	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.7	25.2	-2.6	11.7	-3.2	12.1	10.0	-8.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.8	28.9	-4.9	13.4	-5.4	15.4	8.3	-5.4	Dépenses d'exploitation
Assets	3.7	16.4	7.4	-0.8	13.5	3.6	0.5	-0.9	Actif
Liabilities	3.5	18.9	6.3	-1.9	16.9	6.4	0.8	-0.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.09	3.15	4.90	5.23	5.11	3.35	4.94	5.69	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-7.14	-5.36	3.92	6.00	3.70	-6.64	-0.21	3.88	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	15.32	12.85	14.92	13.66	15.55	13.15	14.43	11.49	Marge bénéficiaire
Debt to equity	2.182	2.461	2.363	2.205	2.415	2.769	2.820	2.802	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.842	1.046	0.806	0.873	0.871	1.093	0.957	0.995	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.800	0.992	0.750	0.818	0.792	1.000	0.872	0.899	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.7	21.8	-6.2	8.7	-4.8	10.1	10.8	-9.2	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.7	7.6	9.4	7.7	8.9	6.6	7.6	4.5	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Revenu d'exploitation

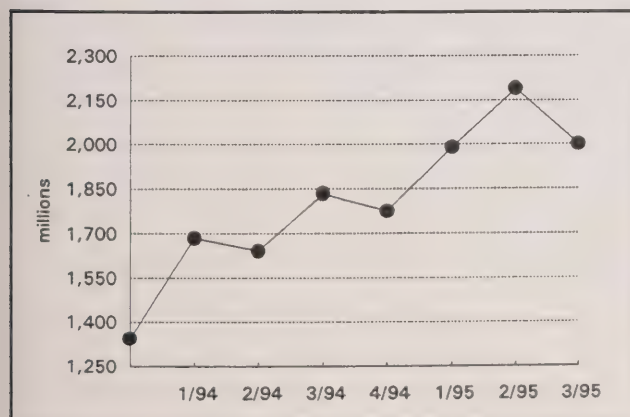


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire

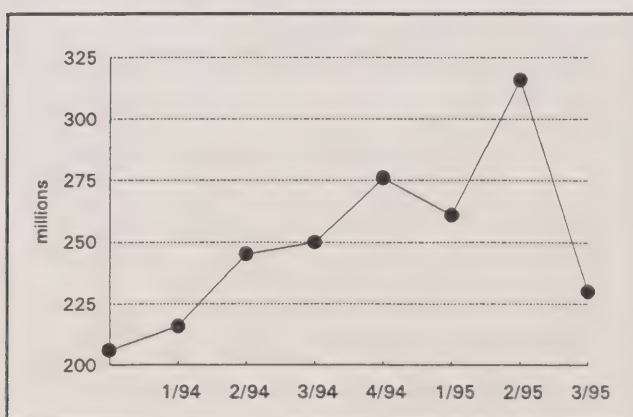


Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1993	1994					1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III		
				millions						État des résultats (dés.)
Income statement (s.a.)										
Operating revenues	3,775	3,831	3,847	4,059	3,837	3,857	4,143	4,221		Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,920	2,945	2,971	3,195	3,065	3,125	3,313	3,427		Dépenses d'exploitation
Operating profit	855	886	876	864	772	732	830	794		Bénéfice d'exploitation
Net profit	22	357	317	342	256	219	243	261		Bénéfice net
Balance sheet										Bilan
Assets	37,775	38,000	38,302	38,301	38,772	38,455	39,342	39,583		Actif
Liabilities	21,971	22,077	22,294	22,186	22,748	22,581	23,610	23,898		Passif
Equity	15,804	15,922	16,008	16,115	16,024	15,874	15,733	15,685		Avoir
Share capital	10,827	10,950	11,088	11,184	11,290	11,227	11,175	11,208		Capital-actions
Retained earnings	3,649	3,645	3,634	3,641	3,448	3,360	3,271	3,188		Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)										Taux de variation (%)
Operating revenues	1.1	1.5	0.4	5.5	-5.5	0.5	7.4	1.9		Revenu d'exploitation
Operating expenses	1.7	0.9	0.9	7.5	-4.1	2.0	6.0	3.4		Dépenses d'exploitation
Assets	2.7	0.6	0.8	0.0	1.2	-0.8	2.3	0.6		Actif
Liabilities	6.4	0.5	1.0	-0.5	2.5	-0.7	4.6	1.2		Passif
Selected indicators										Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.95	6.54	6.24	6.50	5.45	5.03	5.54	5.55		Rendement de capitaux
Return on equity (%)	0.57	8.99	7.93	8.50	6.34	5.52	6.18	6.67		Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	22.64	23.14	22.78	21.29	20.11	18.98	20.03	18.81		Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.961	0.973	0.981	0.973	0.986	0.988	1.061	1.076		Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.410	0.389	0.417	0.420	0.430	0.428	0.478	0.531		Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.355	0.346	0.375	0.380	0.393	0.387	0.428	0.480		Ratio de liquidité
Comparative indicators										Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.2	-2.0	-3.2	2.5	-7.1	-1.5	8.2	1.3		Revenu d'exploitation
Profit margin	18.0	17.9	17.2	15.3	13.4	12.4	13.3	11.9		Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Revenu d'exploitation

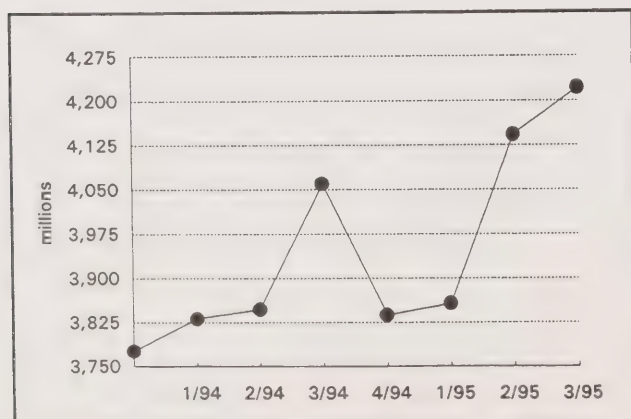


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire

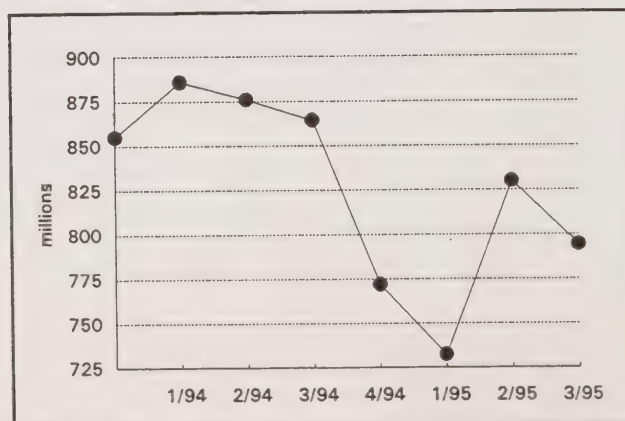


Table A4. Postal and courier services,
financial statisticsTableau A4. Services postaux et de messagers,
statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	529	546	575	584	607	614	625	612	Revenu d'exploitation
Operating expenses	532	537	565	568	580	592	590	578	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-3	9	10	16	27	22	35	34	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-18	-6	-5	-5	1	-1	8	8	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	735	759	790	786	814	815	817	825	Actif
Liabilities	516	653	689	694	720	724	717	717	Passif
Equity	219	106	101	92	94	91	100	107	Avoir
Share capital	320	213	211	211	211	211	212	212	Capital-actions
Retained earnings	-101	-107	-110	-119	-118	-121	-112	-105	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.3	3.2	5.3	1.6	3.9	1.2	1.8	-2.1	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.9	0.9	5.2	0.5	2.1	2.1	-0.3	-2.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.7	3.3	4.1	-0.5	3.6	0.1	0.2	1.0	Actif
Liabilities	4.0	26.6	5.5	0.7	3.7	0.6	-1.0	0.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-7.87	-0.36	0.19	2.33	6.41	5.61	11.96	11.18	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-33.12	-23.49	-21.53	-20.24	2.35	-2.57	32.67	28.54	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.85	1.66	1.66	2.71	4.40	3.66	5.58	5.58	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.363	4.028	4.392	4.865	4.724	5.038	4.514	4.222	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.007	0.978	0.997	0.988	1.032	1.094	1.097	1.202	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.973	0.942	0.962	0.954	0.998	1.061	1.061	1.169	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.0	-0.2	1.7	-1.5	2.3	-0.9	2.6	-2.7	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.8	-3.6	-3.9	-3.3	-2.3	-2.9	-1.2	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues

Graphique A13. Revenu d'exploitation

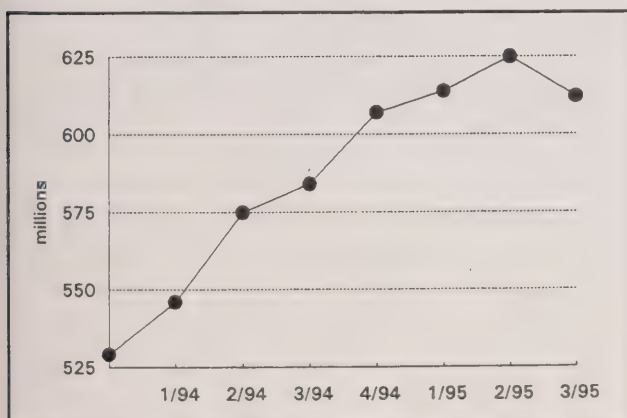
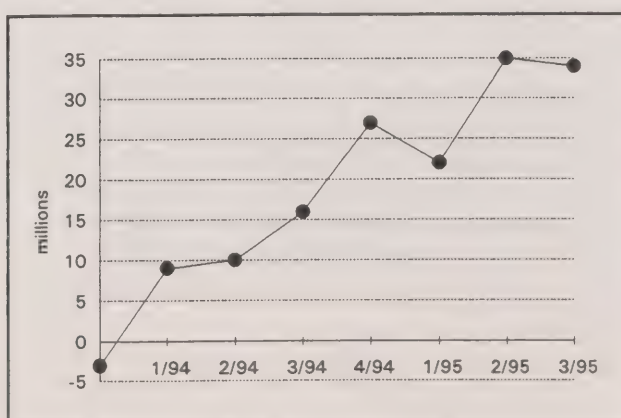


Chart A14. Operating profit

Graphique A14. Marge bénéficiaire



Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the third quarter of 1995 they accounted for about 43% and 41% respectively, of the total group's employment. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 15% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - about 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.

Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au troisième trimestre de 1995, ces branches comptaient respectivement 43 % et 41 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radiodiffusion, qui n'emploie que 15 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa taille financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein -- 90 % environ. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.

Communications continued to achieve outstanding growth in employment, reaching record highs with regard to both its level of employment and its year over year rate of growth. For the first time in more than three years, all three industries contributed to this extraordinary growth. Telecommunication carriers accounted for half of the total increase, adding 16 thousand jobs since the third quarter of last year. Broadcasting also achieved double-digit growth, ending four quarters of employment losses. It was the second quarter of employment growth for postal and courier services.

L'emploi dans le secteur des communications continue de connaître une croissance exceptionnelle et atteint non seulement un niveau record, mais aussi son plus fort taux de croissance annuel. Pour la première fois en plus de trois ans, les trois branches du secteur concourent à cet essor extraordinaire. Les transmetteurs de télécommunications sont à l'origine de la moitié de la hausse globale puisqu'elles ont créé 16 000 emplois depuis le troisième trimestre de 1994. Les radiodiffuseurs enregistrent eux aussi une croissance dans les deux chiffres, mettant ainsi fin à quatre trimestres d'érosion au niveau de l'emploi. Enfin, le nombre d'emplois augmente pour un deuxième trimestre consécutif dans les services postaux et les services de messagerie.

These employment gains arose entirely from full-time employment growth, as part-time employment declined.

Ces gains résultent entièrement de l'augmentation du nombre d'emplois à temps plein puisque l'emploi à temps partiel perd du terrain.

The impressive employment performance enjoyed by each of the three individual industries boosted the employment growth of the group as a whole well above the economy average. Full-time job creation, in particular, outperformed the economy average by a wide margin. Part-time employment, however, performed extremely poorly by comparison.

L'étonnante performance de l'emploi dans chacune des trois branches porte la croissance de l'emploi dans ce secteur nettement au-dessus de la moyenne nationale. La création d'emplois à temps plein, en particulier, dépasse dans une large mesure la moyenne de l'économie dans son ensemble. L'emploi à temps partiel, par contre, connaît une performance plus qu déplorable.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
			thousands - milliers						
Employment									Emploi
Broadcasting	52	57	52	47	49	51	50	52	Diffusion
Carriers/other telecom.	119	116	130	130	134	139	145	146	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	134	139	132	129	130	127	135	138	Services postaux/messagers
Total	305	312	314	306	313	317	331	337	Total
Full-time	274	280	286	275	280	286	299	309	Plein temps
Part-time	32	32	28	31	33	31	31	27	Temps partiel
	Analytical table - Tableau analytique								
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	2.0	11.8	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	Diffusion
Carriers/other telecom.	0.0	-12.8	3.2	0.0	12.6	19.8	11.5	12.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	10.7	26.4	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	Services postaux/messagers
Total	4.8	5.8	9.8	2.0	2.6	1.6	5.4	10.1	Total
Full-time	5.0	6.9	10.9	0.7	2.2	2.1	4.5	12.4	Plein temps
Part-time	10.3	0.0	0.0	14.8	3.1	-3.1	10.7	-12.9	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	3.4	4.4	7.9	-0.5	-0.2	-1.1	3.6	9.0	Total
Full-time	4.2	6.3	8.6	-2.2	-1.7	-1.9	2.2	10.8	Plein temps
Part-time	5.8	-4.8	0.3	15.2	5.2	0.0	11.2	-11.6	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

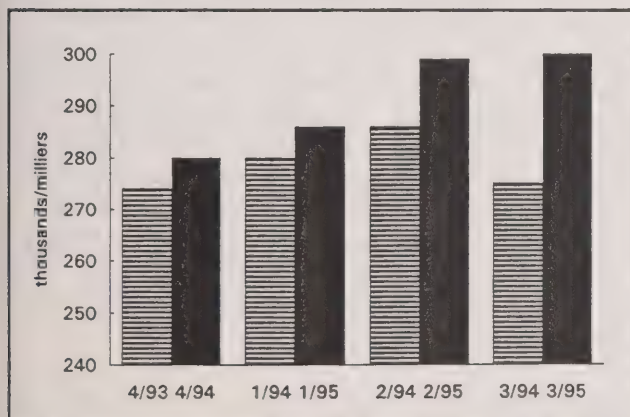
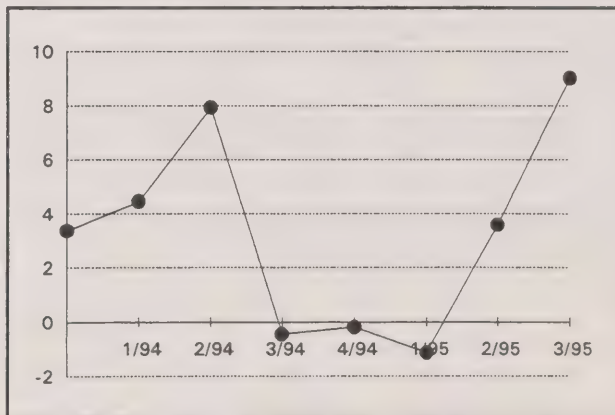


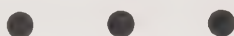
Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.



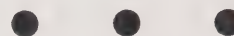
The impressive employment performance of the communications group did not translate into increased salaries. They remained virtually unchanged for the second quarter in a row, despite the improved performance displayed by the economy as a whole. Moderate salary increases in telecommunication carriers and more modest increases in postal and courier services were countered by salary decreases in broadcasting.

Salaries in postal and courier services remained well below the economy average of \$38,413 despite the slight increase in earnings achieved this quarter. Salaried employees in telecommunication carriers also enjoyed a rise in pay, though not to the extent realized by the economy average. By contrast, salaries in broadcasting dipped slightly, following three quarters of relatively strong increases.

Salaried employees in broadcasting faced further losses in purchasing power once changes in the cost of living, as measured by the consumer price index were factored in. The small rise in the price level also offset some of the salary gains realized by telecommunication carriers and postal and courier services.

Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.



Les résultats exceptionnels observés au niveau de l'emploi dans le secteur des communications ne se traduisent pas par une hausse de la rémunération. Celle-ci reste pratiquement la même pour un deuxième trimestre consécutif, malgré le raffermissement général de l'économie. En effet, les hausses moyennes notées chez les transmetteurs de télécommunications et celles, encore plus modestes, dont profitent les services postaux et les services de messagerie sont compensées par l'érosion des salaires chez les radiodiffuseurs.

Dans les services postaux et les services de messagerie, les salaires demeurent nettement en dessous de la moyenne nationale de 38 413 \$, en dépit de la légère amélioration relevée ce trimestre. Les salariés des sociétés d'exploitation des télécommunications connaissent bien une hausse de leur rémunération, mais pas aussi importante que l'augmentation moyenne pour l'ensemble de l'économie. De leur côté, les salariés des services de radiodiffusion voient leur rémunération faiblir légèrement après trois trimestres d'augmentations relativement appréciables.

Après intégration de la variation du coût de la vie, mesuré par l'indice des prix à la consommation, les salariés des services de radiodiffusion doivent composer avec un nouveau recul de leur pouvoir d'achat. La faible hausse des prix en général a partiellement compensé les gains réalisés par les employés des transmetteurs de télécommunications et des services postaux et services de messagerie sur le plan de la rémunération.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, salaires

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
			dollars per year - dollars par année						
Salaried employees									Employés
Broadcasting	44,321	44,126	44,373	44,294	44,536	46,214	46,812	46,779	Diffusion
Carriers/other telecom.	42,641	42,182	43,450	44,062	43,625	44,186	44,049	44,466	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,670	29,741	29,901	29,757	29,700	29,780	29,731	29,816	Services postaux/messagers
Total	37,874	37,604	38,250	38,520	38,303	38,947	38,986	38,995	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.3	-0.4	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.3	-0.1	Diffusion
Carriers and other	-2.1	-1.1	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	0.9	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	0.1	0.2	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	Services postaux/messagers
Total	-0.7	-0.7	1.7	0.7	-0.6	1.7	0.1	0.0	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Broadcasting	0.8	0.1	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.3	Diffusion
Carriers/other telecom.	-2.6	-0.1	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.1	0.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-0.4	0.8	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	Services postaux/messagers
Total	-1.2	-0.2	2.1	0.2	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.1	-1.4	0.5	0.0	-1.1	1.3	0.1	-1.3	Total

Chart A17. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

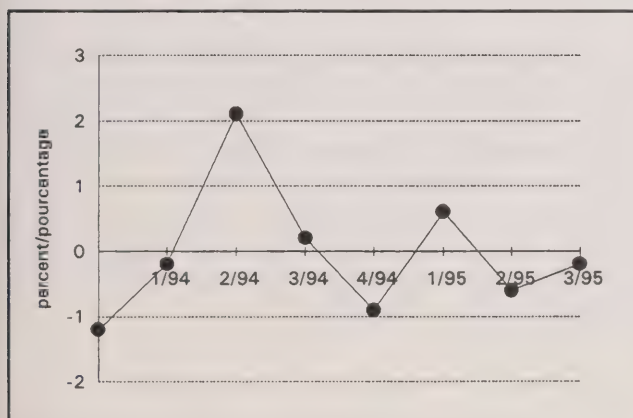
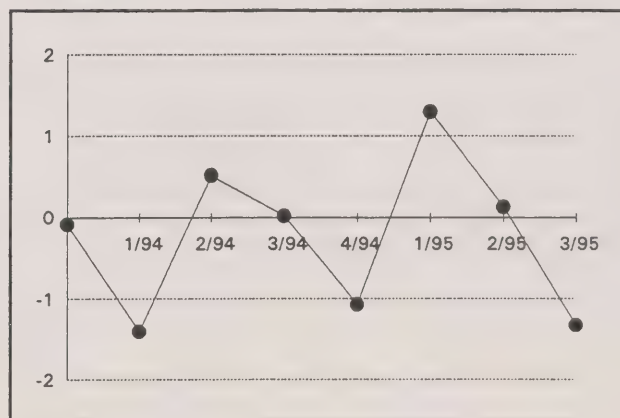


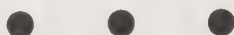
Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approaching 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the third quarter of 1995, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 11% of the group's GDP.

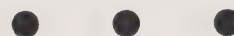


The group's GDP continued to grow, though at a slower pace than earlier quarters. Once again, the impressive growth in the output of telecommunication carriers was the driving force behind the increase. The small increase in the output of postal and courier services was not enough to recover from last quarter's loss. By contrast, broadcasting output decreased considerably for the first time this year.

The output growth of the communications group as a whole outpaced that of the economy average for yet another quarter, given the strong output performance of carriers. Broadcasting fared poorer than the rest of the economy, while output growth of postal and courier services also lagged behind the economy average.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications frôle 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au troisième trimestre de 1995, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 11 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB du secteur poursuit sa croissance, mais plus modérément qu'aux trimestres précédents. Encore une fois, on doit cette hausse à l'essor remarquable de la production des transmetteurs de télécommunications. Le faible relèvement de la production observé dans les services postaux et les services de messagerie ne permet pas à cette tranche du secteur de récupérer le terrain perdu au trimestre précédent. Par ailleurs, la production diminue considérablement en radiodiffusion, pour la première fois de l'année.

La croissance de la production dans le secteur des télécommunications surpasse généralement la moyenne de l'économie pour un autre trimestre, grâce à la vigoureuse performance des transmetteurs de télécommunications. Les radiodiffuseurs ne se montrent pas à la hauteur du reste de l'économie, tandis que la croissance de la production des services postaux et des services de messagerie traîne aussi derrière la moyenne nationale.

Table A7. Communications, GDP at factor cost, 1986 dollars

Tableau A7. Communications, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,038	2,065	2,058	2,032	2,065	2,144	2,144	2,120	Diffusion
Carriers/other telecom.	15,760	16,324	16,631	17,024	17,340	17,576	17,895	18,119	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,476	2,445	2,477	2,479	2,495	2,543	2,527	2,532	Services postaux/messagers
Total	20,274	20,835	21,165	21,534	21,900	22,273	22,566	22,771	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.0	1.3	-0.3	-1.3	1.6	3.8	0.0	-1.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.2	3.6	1.9	2.4	1.9	1.4	1.8	1.3	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2.0	-1.3	1.3	0.1	0.6	1.9	-0.6	0.2	Services postaux/messagers
Total	2.0	2.8	1.6	1.7	1.7	1.7	1.3	0.9	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.1	0.4	-1.9	-2.5	0.6	3.6	0.2	-1.5	Diffusion
Carriers/other telecom.	1.3	2.6	0.3	1.1	0.9	1.2	2.1	0.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	1.1	-2.2	-0.2	-1.1	-0.4	1.7	-0.4	-0.2	Services postaux/messagers
Total	1.1	1.8	0.0	0.5	0.7	1.5	1.6	0.5	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

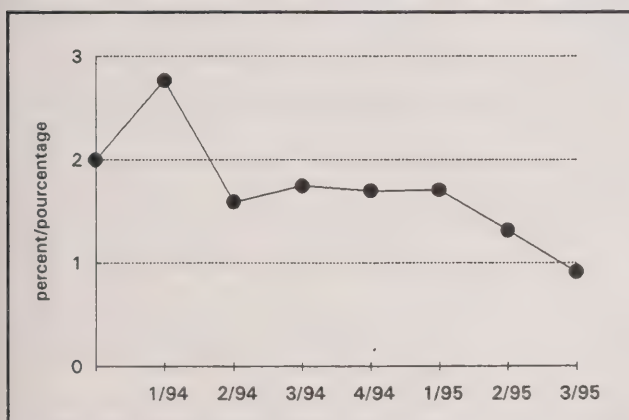
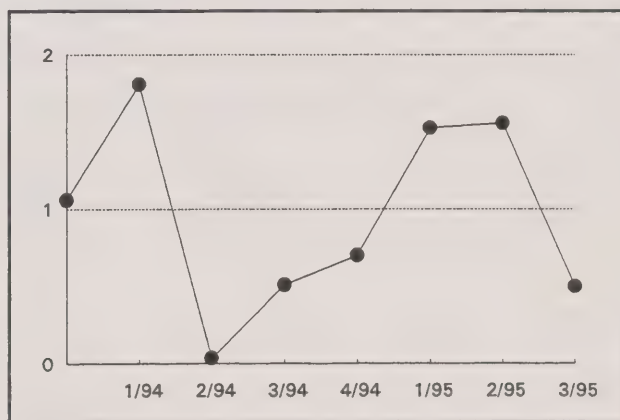


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

B. Finance, Insurance and Real Estate

B. Finances, assurances et services immobiliers

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 3rd Quarter 1995

- Operating expenses decreased proportionately more than operating revenues, resulting in higher operating profit and profit margin for the group.
- Assets and liabilities increased, as did equity.
- Job creation was so substantial, that the group was able to recoup the losses it sustained over the past two years.
- Overall, the group displayed a higher average salary as compared to last quarter, but failed to match the rate of growth of the economy as whole.
- It was the second quarter of significant output growth for the group, marking the end of a year of relatively poor performance.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓ 0.1 %
Operating expenses	↓ 0.5 %
Profit margin*	13.0 %
Assets	↑ 1.0 %
Liabilities	↑ 1.0 %
Employment**	↑ 5.6 %
Salaries	↑ 0.6 %
GDP	↑ 1.8 %

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Fait saillants - 3^e trimestre 1995

- Les dépenses d'exploitation diminuent proportionnellement plus que les recettes, ce qui se traduit par une hausse des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.
- L'actif et le passif se relèvent, et il en va autant de l'avoir.
- Tant d'emplois sont créés que le secteur parvient à compenser les pertes des deux dernières années.
- Dans l'ensemble, le salaire moyen est plus élevé qu'au trimestre précédent, mais le secteur ne parvient pas à suivre le taux de croissance de l'économie dans son ensemble.
- Il s'agit du deuxième trimestre au cours duquel le secteur connaît une croissance appréciable de sa production. Ce trimestre marque donc la fin d'une année caractérisée par une performance plutôt terne.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓ 0,1 %
Dépenses d'exploitation	↓ 0,5 %
Marge bénéficiaire*	13,0 %
Actif	↑ 1,0 %
Passif	↑ 1,0 %
Emploi**	↑ 5,6 %
Rémunération	↑ 0,6 %
PIB	↑ 1,8 %

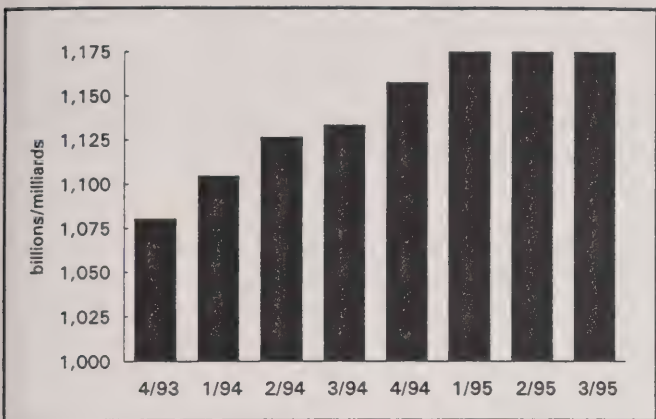
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif



Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Revenu d'exploitation

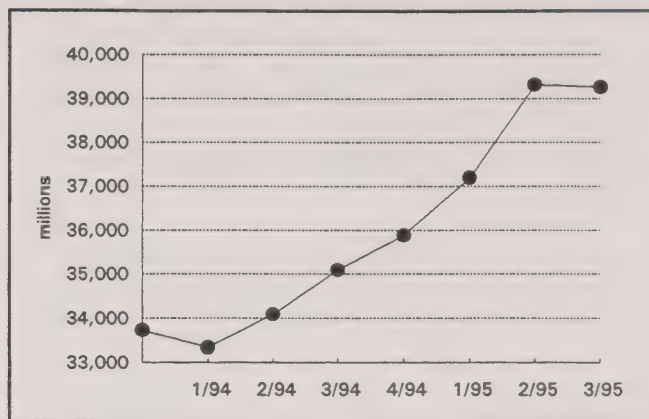


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

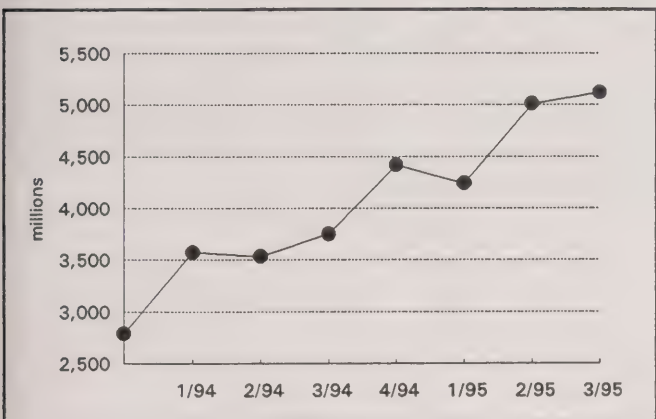


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

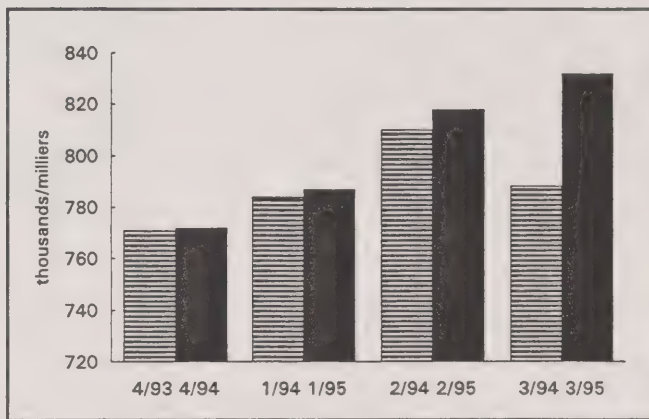


Chart B5. Salaries

Graphiques B5. Salaires

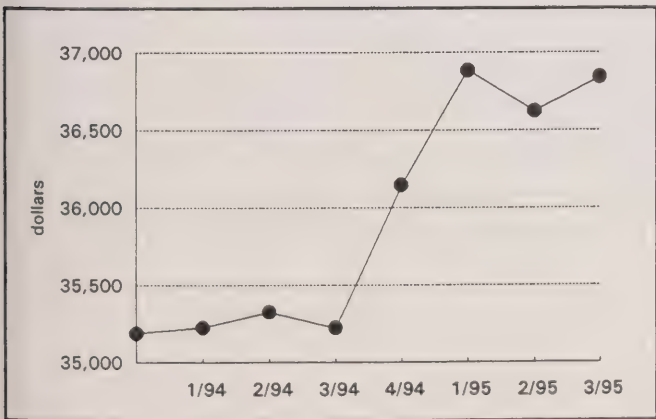
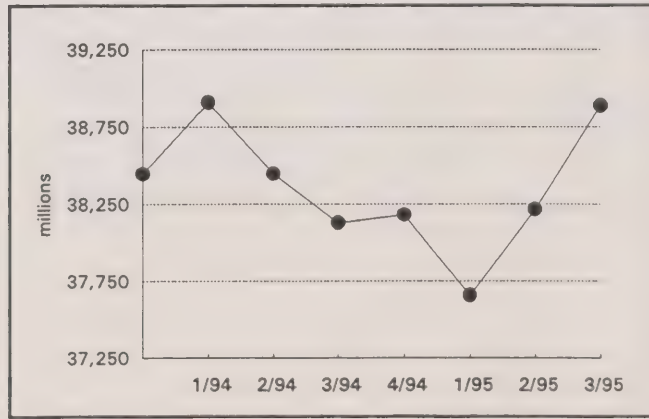


Chart B6. GDP

Graphiques B6. PIB



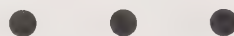
Finance and Insurance, financial statistics

After more than a year of significant quarterly increases, operating revenues in the finance and insurance group declined marginally. This was the outcome of shrinking operating revenues in trust companies, credit unions and life insurers counterbalancing the modest increases recorded by banks and property and casualty insurers and the larger increase realized by other financial intermediaries.

Operating expenses decreased proportionately more than operating revenues, resulting in higher operating profit and profit margin.



Increased holdings of investments and accounts with affiliates, portfolio investments, mortgages and other loans boosted assets, while additions to demand and term deposits raised liabilities. Although share capital decreased somewhat, overall equity increased because of higher retained earnings.



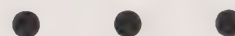
Real Estate, financial statistics

Consumer demand for housing remained weak, despite some relief from high interest rates. This translated into reduced operating revenues for the real estate operators, agents and brokers, though at a lower rate than was the case of earlier quarters. Operating expenses decreased significantly, resulting in a small increase in operating profit and the profit margin. Liabilities increased proportionately more than assets. The return on capital, return on equity and the debt to equity ratios all deteriorated.

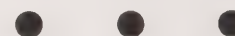
Finances et assurances - statistiques financières

Les recettes d'exploitation de ce secteur d'activités faiblissent légèrement, après plus d'un an de hausses trimestrielles marquées. On le doit au recul des recettes d'exploitation enregistrées par les sociétés de fiducie, les caisses d'épargne et de crédit et les assureurs-vie, qui contrebalancent les gains modestes des banques et des assureurs-biens et risques divers, et même les plus fortes hausses signalées par les autres intermédiaires financiers.

Les dépenses d'exploitation diminuent proportionnellement plus que les recettes, ce qui débouche sur une amélioration des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.



L'augmentation des placements et des comptes auprès des filiales, des placements, des prêts hypothécaires et des autres prêts gonflent l'actif tandis qu'un plus grand nombre de dépôts à vue et à terme accroît le passif. Bien qu'on assiste à un léger faiblissement du capital-actions, l'avoir global connaît une amélioration grâce à une hausse des bénéfices non répartis.



Immobilier - statistiques financières

La demande de logement reste faible, en dépit du léger fléchissement des taux d'intérêt. Les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers accusent donc une baisse des revenus d'exploitation, bien qu'elle soit inférieure à celle des trimestres précédents. Les dépenses d'exploitation reculent de façon appréciable, ce qui concourt à une légère amélioration des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. Le passif se redresse proportionnellement plus que l'actif. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir perdent tous du terrain.

Tableau B1. Finances et assurances, statistiques financières

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

The line graph illustrates the annual sales of new cars in the United States from 1980 to 1995. The vertical axis represents sales in millions, ranging from 800 to 1,100 in increments of 50. The horizontal axis marks the years from 1980 to 1995. The data points are connected by a solid line, showing a peak in 1984 and another in 1995, with a notable dip in 1992.

Year	Millions Sold
1980	800
1981	850
1982	975
1983	950
1984	1,070
1985	935
1986	940
1987	1,025
1988	1,030
1989	1,035
1990	1,030
1991	1,025
1992	915
1993	920
1994	925
1995	930

Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for almost one quarter of operating revenues and about 14% of assets.

Operating revenues increased marginally in chartered banks and other deposit-accepting institutions this quarter, after more than a year of robust growth. As a result, the revenue growth of the industry trailed behind that of the economy average. Increased interest revenue from mortgages and consumer loans was responsible for the moderate growth in revenue. Nevertheless, lower interest payments on demand deposits reduced operating expenses, resulting in a considerable increase in operating profit and an improvement in the profit margin.

Increased holdings of mortgages contributed to the accumulation of assets, while rising demand and term deposits led to greater liabilities. The return on capital ratio improved, whereas the return on equity ratio fell somewhat from last quarter's high. The profit margin remained well above the economy average.

The financial performance of trust companies was reminiscent of that of the last few years rather than that of the first two quarters of 1995. Operating revenues, operating expenses, assets and liabilities all decreased. All the selected ratios deteriorated this quarter as well, with the exception of the capital ratio, which showed marginal improvement. The performance of the industry was also poor as compared to the economy average.

Credit unions faced shrinking operating revenues this quarter, following from lower interest receipts from mortgages and consumer loans. Lower interest payments on demand and term deposits also reduced operating expenses,

Finances et assurances - résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour près du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.

Après plus d'un an de croissance soutenue, les recettes d'exploitation des banques et des autres institutions de dépôt ne connaissent qu'une hausse marginale au cours du trimestre. Le secteur tire donc de l'arrière par rapport à la moyenne nationale. On doit le relèvement modéré des recettes aux intérêts plus importants réalisés sur les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation. Quoi qu'il en soit, les dépôts à vue rapportent moins d'intérêt, ce qui diminue les dépenses d'exploitation et entraîne une hausse considérable des bénéfices d'exploitation ainsi qu'une nette amélioration de la marge bénéficiaire.

Des portefeuilles de prêts hypothécaires plus fournis expliquent la hausse de l'actif, alors que la croissance des dépôts à vue accroît le passif. Le ratio du rendement des capitaux employés s'améliore, mais le ratio du rendement de l'avoir perd un peu de terrain par rapport au trimestre précédent. Enfin, la marge bénéficiaire reste nettement au-dessus de la moyenne de l'économie.

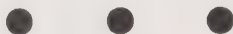
La performance financière des sociétés de fiducie se rapproche plus de celle observée ces dernières années que de celle des deux premiers trimestres de 1995. Les recettes d'exploitation, les dépenses d'exploitation, le passif et l'actif fléchissent tous. Les ratios sélectionnés en font autant, à l'exception du ratio du rendement des capitaux employés, qui connaît une légère amélioration. Les sociétés de fiducie démontrent aussi un piètre rendement, comparativement à la moyenne observée dans l'ensemble de l'économie.

Au cours de ce trimestre, les caisses d'épargne et de crédit doivent composer avec l'érosion des recettes d'exploitation attribuable au recul des intérêts réalisés sur les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation. La diminution des intérêts versés sur

though to a lesser degree, resulting in reduced profitability for the industry. By contrast, both assets and liabilities increased at the same rate.



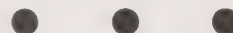
After more than a year of successive quarterly increases, the operating expenses of consumer and business financing intermediaries decreased substantially due to reduced interest payments. This, in combination with higher interest receipts from business loans, produced record operating and net profits. Moreover, all the selected ratios improved this quarter as well.



It was another quarter of weak performance for life insurers, as both operating revenues and operating expenses declined. Reduced insurance and annuity claims were responsible for the fall in operating expenses, while lower premiums and annuities were behind the even greater loss in operating revenues. The profit margin continued to fall short of the economy average for the sixth quarter in a row, while all of the remaining selected ratios worsened as well. Both assets and liabilities increased.

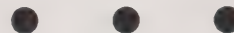


Operating revenues of property and casualty insurers increased again this quarter, pushing the industry's revenues above the six billion dollar mark. Operating expenses increased to a greater extent, leading to reduced profitability for the industry. All the selected indicators worsened this quarter, though the profit margin remained above that of the economy average.



Other financial intermediaries was the only industry in the finance and insurance group to experience strong revenue growth this quarter. This was accompanied by a smaller increase in operating expenses, raising operating profit, net profit and the profit margin.

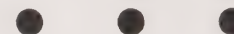
les dépôts à vue et les dépôts à terme réduit bien les frais d'exploitation, mais pas autant, d'où la plus faible rentabilité de cette branche du secteur. L'actif et le passif augmentent pour leur part à la même cadence.



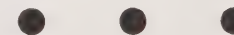
Après plus d'un an de hausses trimestrielles successives, les dépenses d'exploitation des intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises accusent une baisse notable, attribuable à l'érosion des paiements d'intérêt. Si on ajoute à cela le relèvement des intérêts perçus sur les prêts aux entreprises, les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets atteignent un record. Tous les ratios sélectionnés connaissent aussi une amélioration au cours du trimestre.



Ce trimestre, consécutivement au recul des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation, les assureurs-vie doivent une fois de plus composer avec une piètre performance. Une diminution des réclamations d'assurance et des rentes réduit les dépenses d'exploitation, mais le faiblissement des primes et des rentes affecte encore plus les revenus d'exploitation. La marge bénéficiaire reste sous la moyenne nationale pour le sixième trimestre consécutif et les autres ratios sélectionnés connaissent un sort analogue. Parallèlement, on assiste à une hausse de l'actif et du passif.



Les recettes d'exploitation des assureurs-biens et risques divers connaissent une nouvelle hausse ce trimestre, ce qui les amène au-dessus de la marque des six milliards. Néanmoins, les dépenses d'exploitation augmentent davantage, si bien que cette branche doit se contenter d'un moins bon rendement. Tous les indicateurs en souffrent, quoique la marge bénéficiaire reste supérieure à la moyenne nationale.



Les autres intermédiaires financiers sont les seuls à profiter d'une croissance intéressante de leurs revenus au cours du trimestre. Cette hausse s'accompagne d'un plus faible relèvement des frais d'exploitation, de telle sorte qu'on assiste au redressement des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	10,775	10,739	11,110	11,607	12,134	12,746	14,444	14,481	Revenu d'exploitation
Operating expenses	10,540	9,717	10,122	10,387	10,362	11,018	12,450	12,304	Dépenses d'exploitation
Operating profit	235	1,022	988	1,220	1,772	1,728	1,994	2,177	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-76	360	318	568	795	778	965	922	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	582,431	594,524	620,968	631,199	652,327	659,620	669,023	674,606	Actif
Liabilities	544,137	555,108	581,018	590,415	610,774	617,343	625,673	631,024	Passif
Equity	38,294	39,417	39,950	40,784	41,553	42,276	43,350	43,582	Avoir
Share capital	23,220	23,562	24,007	24,062	24,385	24,198	24,664	24,540	Capital-actions
Retained earnings	14,565	15,312	15,390	16,049	16,551	17,508	18,095	18,425	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	0.0	-0.3	3.5	4.5	4.5	5.0	13.3	0.3	Revenu d'exploitation
Operating expenses	6.4	-7.8	4.2	2.6	-0.2	6.3	13.0	-1.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.4	2.1	4.4	1.6	3.3	1.1	1.4	0.8	Actif
Liabilities	1.6	2.0	4.7	1.6	3.4	1.1	1.3	0.9	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.87	3.42	3.80	6.17	8.50	6.79	8.99	9.47	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.80	3.65	3.19	5.57	7.65	7.36	8.91	8.47	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	2.18	9.52	8.90	10.51	14.60	13.56	13.80	15.03	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.516	0.479	0.561	0.597	0.524	0.505	0.498	0.498	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.209	15.083	15.544	15.477	15.699	15.603	15.433	15.479	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.4	-3.8	-0.2	1.4	2.9	3.0	14.2	-0.4	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.5	4.3	3.3	4.5	7.9	7.0	7.0	8.1	Marge bénéficiaire

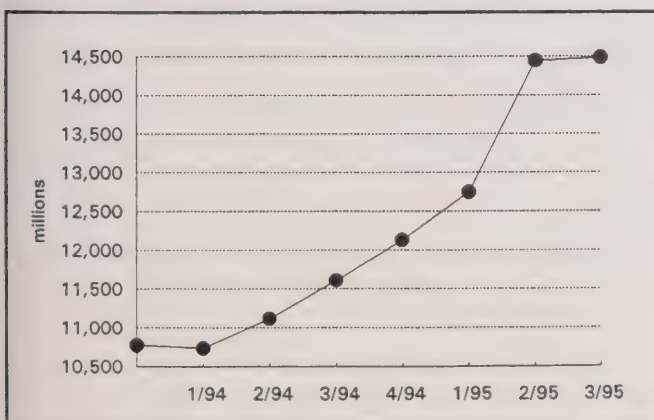
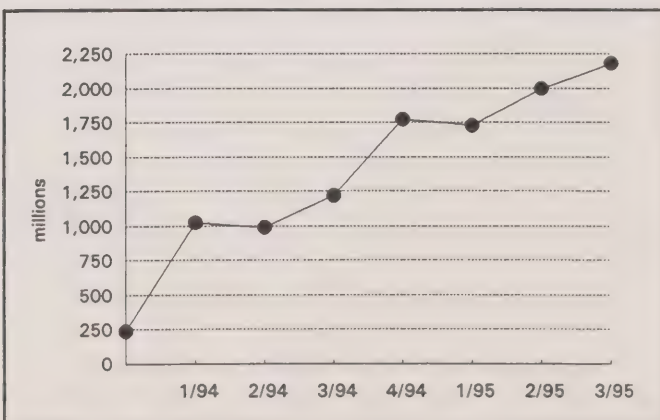
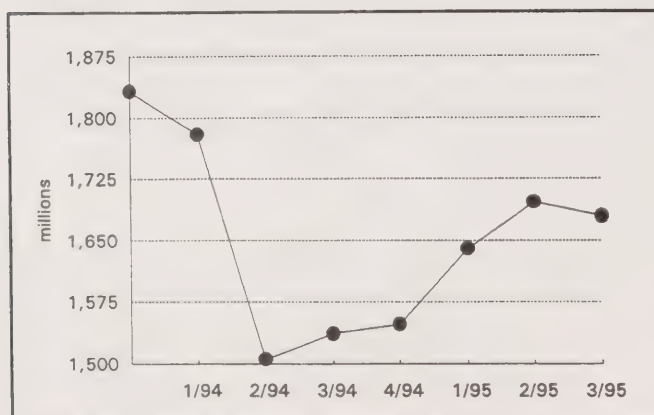
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Revenu d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Marge bénéficiaire**

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

Chart B13. Operating revenues
Graphique B13. Revenu d'exploitation



Graphique B14. Marge bénéficiaire

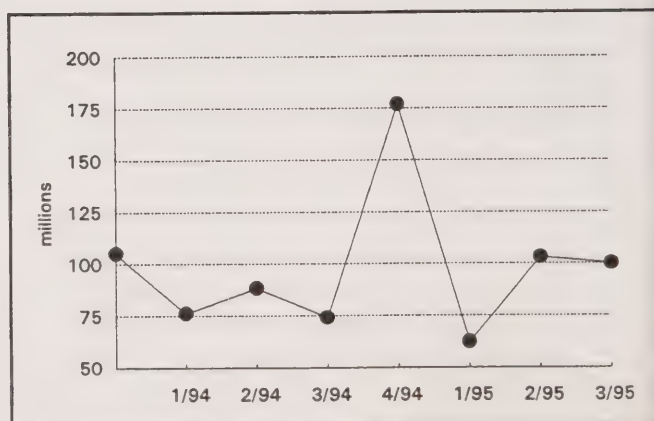


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,245	2,215	2,318	2,405	2,691	2,675	2,894	2,766	Revenu d'exploitation
Operating expenses	1,898	1,898	1,975	2,077	2,304	2,332	2,512	2,439	Dépenses d'exploitation
Operating profit	347	317	343	328	387	343	382	327	Bénéfice d'exploitation
Net profit	183	163	160	152	179	176	205	164	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	113,489	114,639	116,878	116,636	117,566	120,161	122,274	123,724	Actif
Liabilities	106,060	107,159	109,269	108,938	110,068	112,682	114,678	116,046	Passif
Equity	7,429	7,480	7,609	7,698	7,498	7,479	7,596	7,678	Avoir
Share capital	3,598	3,554	3,556	3,479	3,209	3,116	3,088	3,038	Capital-actions
Retained earnings	3,828	3,923	4,050	4,215	4,286	4,360	4,505	4,636	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.5	-1.3	4.7	3.8	11.9	-0.6	8.2	-4.4	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-5.3	0.0	4.1	5.2	10.9	1.2	7.7	-2.9	Dépenses d'exploitation
Assets	0.4	1.0	2.0	-0.2	0.8	2.2	1.8	1.2	Actif
Liabilities	0.4	1.0	2.0	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	8.57	7.83	8.18	7.63	9.08	9.01	10.14	8.20	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	9.85	8.73	8.41	7.87	9.57	9.42	10.78	8.54	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	15.48	14.31	14.79	13.63	14.39	12.84	13.19	11.84	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.898	0.900	0.813	0.815	0.873	0.785	0.679	0.767	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.276	15.326	15.360	15.152	15.680	16.066	16.097	16.115	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.8	-4.8	1.0	0.7	10.3	-2.6	9.0	-5.0	Revenu d'exploitation
Profit margin	10.8	9.1	9.2	7.7	7.7	6.3	6.4	4.9	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Revenu d'exploitation

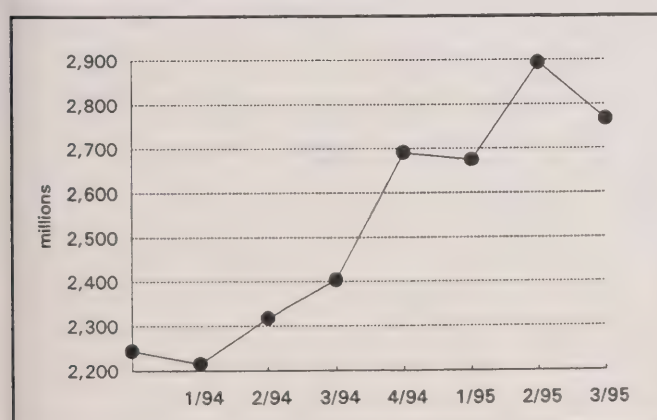


Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire

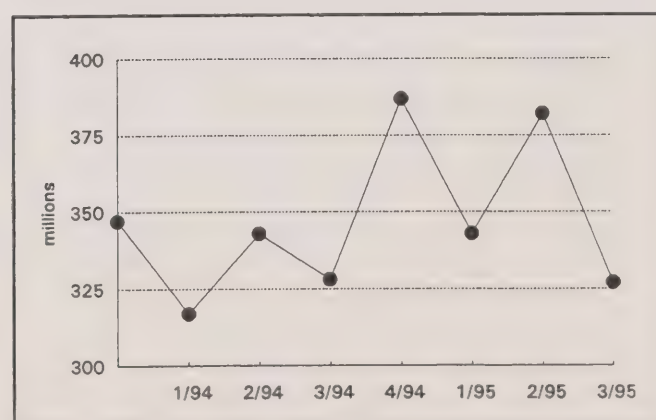


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,686	1,775	1,827	1,949	2,051	2,071	2,303	2,315	Revenu d'exploitation
Operating expenses	879	911	992	1,113	1,183	1,209	1,284	1,220	Dépenses d'exploitation
Operating profit	807	864	835	836	868	862	1,019	1,095	Bénéfice d'exploitation
Net profit	28	106	60	-7	60	81	164	228	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	56,624	58,298	59,285	60,094	63,501	61,678	64,257	64,886	Actif
Liabilities	47,157	47,396	47,342	48,130	51,280	49,679	52,606	52,864	Passif
Equity	9,467	10,902	11,942	11,964	12,220	11,999	11,651	12,021	Avoir
Share capital	6,969	8,149	9,014	9,109	9,387	9,184	8,693	8,903	Capital-actions
Retained earnings	1,281	1,677	1,814	1,745	1,653	1,610	1,665	1,787	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.6	5.3	2.9	6.7	5.2	1.0	11.2	0.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	-1.7	3.6	8.9	12.2	6.3	2.2	6.2	-5.0	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	3.0	1.7	1.4	5.7	-2.9	4.2	1.0	Actif
Liabilities	1.2	0.5	-0.1	1.7	6.5	-3.1	5.9	0.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.30	4.53	4.39	3.96	4.23	4.61	5.14	5.56	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	1.20	3.90	2.00	-0.22	1.96	2.69	5.65	7.57	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	47.88	48.68	45.72	42.91	42.31	41.62	44.26	47.31	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.646	4.061	3.681	3.724	3.856	3.806	4.138	3.983	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.9	1.8	-0.7	3.6	3.6	-1.1	12.0	-0.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	43.2	43.5	40.2	36.9	35.6	35.1	37.5	40.4	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Revenu d'exploitation

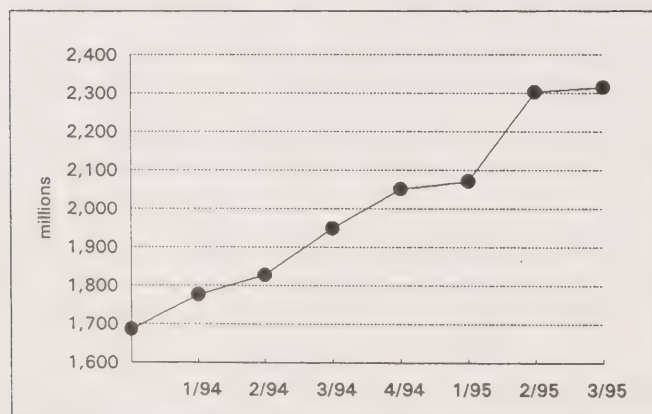


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Marge bénéficiaire

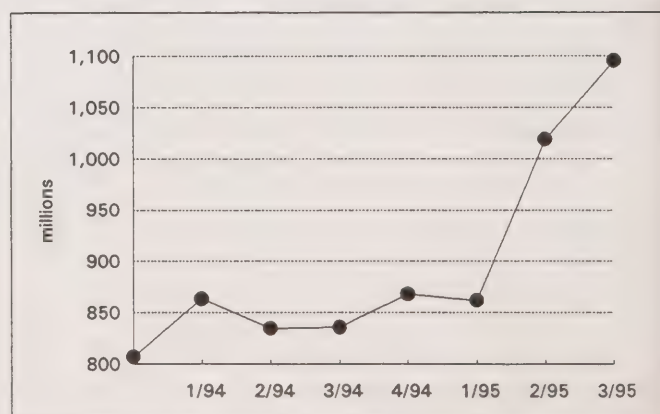


Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

Table B9. Other financial intermediaries, financial statistics

Tableau B9. Autres intermédiaires financiers, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,620	2,604	2,518	2,458	2,389	2,195	2,269	2,416	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,033	2,118	2,096	2,071	2,051	1,933	1,936	1,995	Dépenses d'exploitation
Operating profit	587	486	422	387	338	262	333	421	Bénéfice d'exploitation
Net profit	248	195	122	90	19	7	57	104	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	45,750	53,540	54,288	47,480	44,795	51,342	52,750	53,452	Actif
Liabilities	35,549	42,066	42,540	36,177	33,775	40,763	41,983	43,138	Passif
Equity	10,201	11,474	11,748	11,303	11,020	10,579	10,767	10,314	Avoir
Share capital	6,290	7,018	7,248	6,991	6,945	7,068	7,276	7,020	Capital-actions
Retained earnings	2,416	2,481	2,447	2,303	2,104	1,502	1,352	1,246	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	8.2	-0.6	-3.3	-2.4	-2.8	-8.1	3.4	6.5	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2.5	4.2	-1.0	-1.2	-1.0	-5.8	0.2	3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	6.3	17.0	1.4	-12.5	-5.7	14.6	2.7	1.3	Actif
Liabilities	7.8	18.3	1.1	-15.0	-6.6	20.7	3.0	2.8	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.06	4.75	3.67	3.65	2.96	2.45	3.15	3.91	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	9.72	6.81	4.14	3.20	0.67	0.27	2.10	4.04	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	22.38	18.67	16.74	15.75	14.17	11.92	14.70	17.44	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.448	1.499	1.644	1.547	1.441	1.711	1.710	1.812	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	5.9	-4.1	-6.9	-5.4	-4.4	-10.2	4.2	5.9	Revenu d'exploitation
Profit margin	17.7	13.4	11.2	9.8	7.5	5.4	7.9	10.5	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Revenu d'exploitation

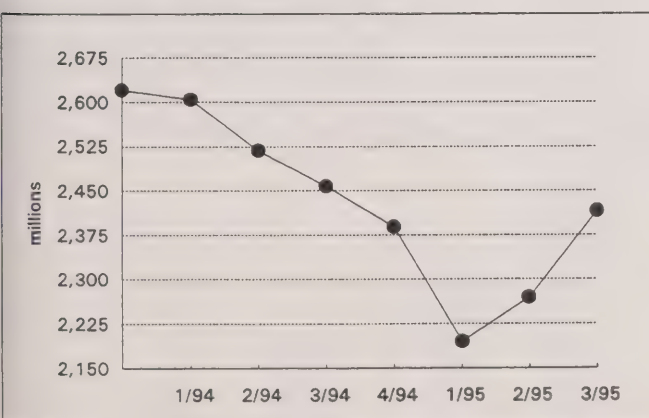
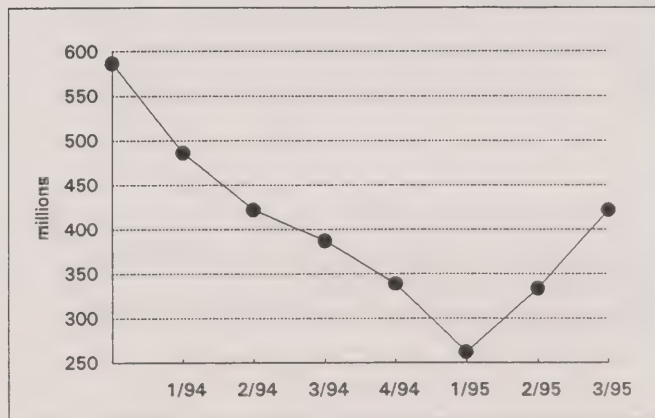


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Marge bénéficiaire



Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 30% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 19% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 15% of the group's workers, respectively. About 88% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

The finance, insurance and real estate group enjoyed another quarter of employment growth, following more than a year of declines. Job creation was so substantial, that the group was able to recoup the losses it sustained over the past two years. Individual industries within the group displayed various patterns of change, and only two recorded decreased employment. Considerable gains in insurance, banks and other deposit-accepting institutions and trust companies, more than offset the loss in employment suffered by insurance and real estate agents and credit unions.

The insurance industry experienced significant growth in employment, adding almost 20 thousand jobs as compared to the same quarter last year. Banks and other deposit-accepting institutions displayed strong employment growth for the second consecutive quarter. Contrary to their weak financial performance, trust companies also generated several thousand jobs. By contrast, credit unions and insurance and real estate agents faced a fourth quarter of losses.

Employment growth in this industrial group was entirely due to the creation of almost 50 thousand full-time positions, as part-time employment declined. Self-employment growth was also strong.

As a result, employment growth in this group surpassed the economy average for the first time in two years, following the comparatively superior performance of full-time employment. Growth in self-employment also surpassed the economy average.

Finances, assurances et immobilier - emploi

Près de 30 % des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 19 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 88 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

Les branches des finances, de l'assurance et de l'immobilier connaissent une nouvelle hausse de l'emploi ce trimestre, après plus d'un an de marasme. Le nombre d'emplois créés est si important que le secteur réussit à récupérer le terrain perdu au cours des deux dernières années. La situation varie cependant parmi les groupes qui composent le secteur, et seuls deux d'entre eux enregistrent des pertes au titre de l'emploi. Les gains considérables observés dans les branches de l'assurance, des banques et des autres institutions de dépôt, et des sociétés de fiducie ont plus que compensé les pertes au niveau des assureurs, des courtiers d'immeuble et des caisses d'épargne et de crédit.

La situation de l'emploi s'améliore nettement dans la branche de l'assurance puisque près de 20 000 emplois s'ajoutent à ceux recensés au même trimestre, un an plus tôt. Les banques et les autres institutions de dépôt réalisent elles aussi des gains notables à cet égard, pour un deuxième trimestre consécutif. Si elles connaissent une piètre performance sur le plan financier, les sociétés de fiducie engendrent plusieurs milliers d'emplois. Les caisses d'épargne et de crédit, les assureurs et courtiers immobiliers doivent pour leur part se contenter de pertes pour un quatrième trimestre consécutif.

On attribue entièrement la meilleure situation de l'emploi dans le secteur à la création de près de 50 000 postes à temps plein, puisque le nombre d'emplois à temps partiel a régressé. Le travail autonome profite lui aussi d'une croissance appréciable.

Compte tenu de ce qui précède, les gains d'emploi du secteur dépassent la moyenne de l'économie pour la première fois en deux ans, grâce à la meilleure performance de l'emploi à temps plein. La croissance du travail autonome dépasse elle aussi la moyenne nationale.

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.

Finances, assurances et immobilier - rémunération

Les employés salariés de cette branche sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

Salaried employees of banks and other deposit-accepting institutions profited from another quarter of above average salary growth, being by far the leader of the group in this respect. As was the case last quarter, the salary gains corresponded to the industry's financial success. Salaries in other financial intermediaries, and to a lesser extent, trust companies and insurance agencies, also increased. By contrast, salaries in credit unions, real estate operators and insurance and real estate agents declined for the second quarter in a row. Overall, the group displayed a higher average salary as compared to last quarter, but failed to match the rate of growth of the economy as whole.

Only salaried employees in banks and other deposit-accepting institutions as well as those in other financial intermediaries realized any real gains in purchasing power. The slight salary increase in trust and insurance companies was completely exhausted by the increase in the price level, while the purchasing power of salaried employees in the other industries was further reduced.

Les salariés des banques et des autres institutions de dépôt peuvent se féliciter d'une nouvelle hausse trimestrielle supérieure à la moyenne. Ils se trouvent d'ailleurs loin devant les autres salariés du secteur. Comme cela s'est produit au trimestre précédent, les augmentations de salaire reflètent la réussite financière du secteur. On note cependant une hausse de la rémunération chez les autres intermédiaires financiers et, dans une moindre mesure, chez les sociétés de fiducie et les assureurs. Les caisses d'épargne et de crédit, les services immobiliers et les agences d'assurances et agences immobilières, par contre, doivent composer avec un recul des salaires pour un deuxième trimestre consécutif. Dans l'ensemble, le secteur profite de salaires moyens plus élevés qu'au trimestre précédent, mais il n'a pu suivre le taux de croissance général de l'économie.

Seul les salariés des banques et des autres institutions de dépôt ainsi que des autres intermédiaires financiers voient leur pouvoir d'achat réel augmenter. La légère amélioration de salaire dont bénéficient les employés des sociétés de fiducie et des compagnies d'assurances est totalement absorbée par la hausse des prix, tandis que dans les autres branches, les salariés doivent accepter une autre érosion de leur pouvoir d'achat.

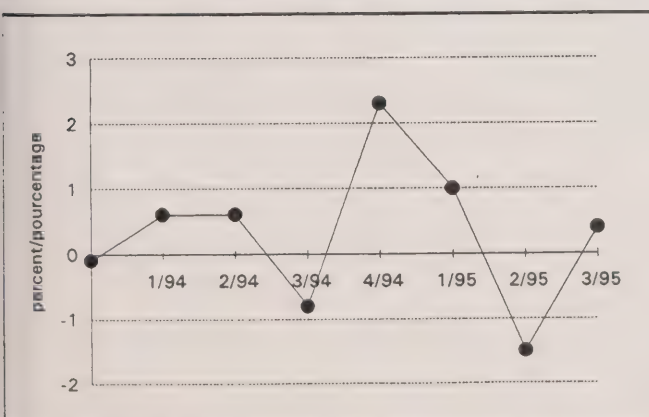
Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries

Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, salaires

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
			dollars per year - dollars par année						
Salaried employees									Employés
Banks and other	34,669	34,482	34,783	35,047	35,861	35,944	36,204	36,956	Banques et autres
Trust/mortg. companies	33,476	34,237	33,988	34,214	34,417	35,282	34,877	34,992	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	30,673	31,760	33,025	32,518	32,895	33,681	32,766	32,367	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	37,696	38,205	38,277	38,226	38,673	39,276	38,615	38,716	Assurances
Other financial	44,978	42,319	41,518	41,322	42,212	44,078	44,057	44,447	Autres interm. financiers
Real estate operators	28,942	30,248	29,710	29,267	31,156	31,501	30,151	29,743	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,131	31,575	31,706	31,605	33,533	35,035	34,718	33,509	Agences (assur./immob.)
Total	35,187	35,224	35,322	35,221	36,146	36,887	36,624	36,842	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	-0.1	-0.5	0.9	0.8	2.3	0.2	0.7	2.1	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.8	2.3	-0.7	0.7	0.6	2.5	-1.1	0.3	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.3	3.5	4.0	-1.5	1.2	2.4	-2.7	-1.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.1	1.4	0.2	-0.1	1.2	1.6	-1.7	0.3	Assurances
Other financial	2.8	-5.9	-1.9	-0.5	2.2	4.4	0.0	0.9	Autres interm. financiers
Real estate operators	1.3	4.5	-1.8	-1.5	6.5	1.1	-4.3	-1.4	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	1.0	1.4	0.4	-0.3	6.1	4.5	-0.9	-3.5	Agences (assur./immob.)
Total	0.4	0.1	0.3	-0.3	2.6	2.1	-0.7	0.6	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC (%)
Banks and other	-0.6	0.0	1.2	0.2	2.0	-0.8	0.0	1.9	Banques et autres
Trust/mortg. companies	0.3	2.8	-0.4	0.1	0.3	1.5	-1.9	0.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-1.8	4.1	4.4	-2.1	0.8	1.3	-3.4	-1.4	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.3	1.9	0.5	-0.7	0.8	0.5	-2.4	0.0	Assurances
Other financial	2.3	-5.4	-1.5	-1	1.8	3.3	-0.8	0.7	Autres interm. financiers
Real estate operators	0.8	5.0	-1.4	-2.0	6.1	0.1	-5.0	-1.6	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	0.5	1.9	0.8	-0.9	5.8	3.4	-1.6	-3.7	Agences (assur./immob.)
Total	-0.1	0.6	0.6	-0.8	2.3	1.0	-1.5	0.4	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	1.0	-0.6	-0.9	-1.0	2.1	1.7	-0.7	-0.8	Total

Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total

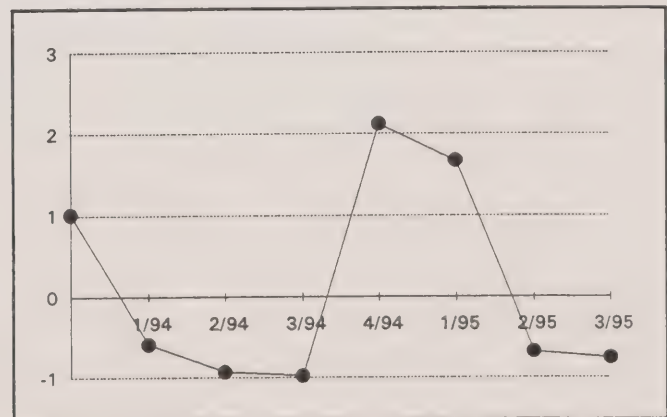
Graphique B27. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total



See definitions and concepts at the end of publication

Chart B28. Comparative indicator

Graphique B28. Indicateur comparatif



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

Finances, assurances et immobilier - PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.

It was the second quarter of significant output growth for the finance, insurance and real estate group, marking the end of a year of relatively poor performance. Substantial growth in the output of credit unions, other financial intermediaries, and to a lesser extent, banks and other deposit-accepting institutions outweighed the losses in output sustained by insurance and trust and mortgage companies. The output of insurance companies has been falling throughout 1995, while trust and mortgage companies have repeatedly experienced output declines for almost three years.

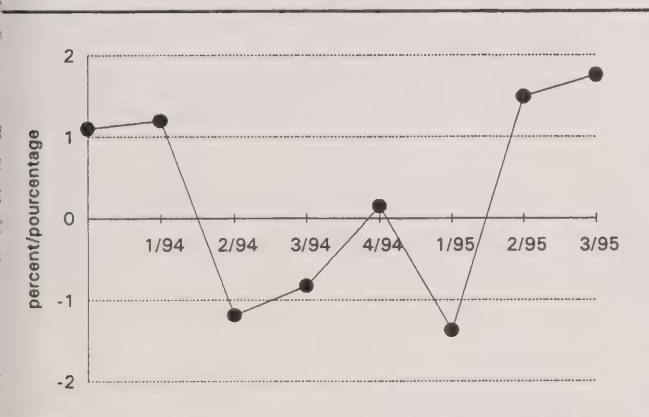
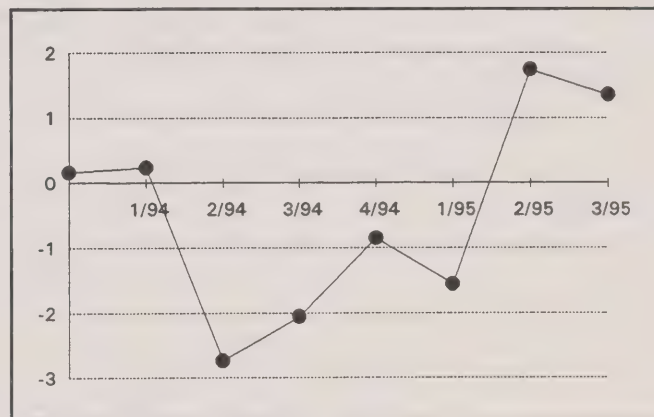
The output growth of the group as a whole was well above the economy average for the second quarter in a row. All the industries whose output grew, performed better than the economy average.

Pour un deuxième trimestre consécutif, le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier profite d'une croissance appréciable de sa production, croissance qui marque la fin d'une année relativement médiocre. La croissance notable de la production des caisses d'épargne et de crédit, des autres intermédiaires financiers et, dans une moindre mesure, des banques et des autres institutions de dépôt contrebalance le recul de la production accusé par les assurances et les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires. Le produit des compagnies d'assurance n'a cessé de s'amenuiser depuis le début de 1995 mais les sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires sont aux prises avec la même situation depuis près de trois ans.

Dans l'ensemble, la croissance de la production dans ce secteur dépasse nettement la moyenne nationale pour un deuxième trimestre successif. Toutes les branches qui connaissent un accroissement de leur production obtiennent des résultats supérieurs à la moyenne de l'économie.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars****Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
				millions					
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	7,965	8,103	8,299	8,392	8,441	8,405	8,445	8,537	Banques et autres
Trust/mortgage	685	662	612	584	575	562	560	558	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,378	1,389	1,393	1,409	1,420	1,427	1,437	1,468	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,920	2,968	2,990	2,999	3,040	3,000	2,996	2,975	Assurances
Other financial	25,499	25,784	25,151	24,742	24,704	24,262	24,780	25,352	Autres interm. financiers
Total	38,447	38,906	38,445	38,126	38,180	37,656	38,218	38,890	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.4	1.7	2.4	1.1	0.6	-0.4	0.5	1.1	Banques et autres
Trust/mortgage	-3.9	-3.4	-7.6	-4.6	-1.5	-2.3	-0.4	-0.4	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.1	0.8	0.3	1.1	0.8	0.5	0.7	2.2	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.3	1.6	0.7	0.3	1.4	-1.3	-0.1	-0.7	Assurances
Other financial	1.3	1.1	-2.5	-1.6	-0.2	-1.8	2.1	2.3	Autres interm. financiers
Total	1.1	1.2	-1.2	-0.8	0.1	-1.4	1.5	1.8	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.5	0.8	0.9	-0.1	-0.4	-0.6	0.7	0.7	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.8	-4.3	-9.1	-5.8	-2.5	-2.4	-0.1	-0.8	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.8	-0.2	-1.3	-0.1	-0.2	0.3	0.9	1.7	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-0.6	0.7	-0.8	-0.9	0.4	-1.5	0.1	-1.1	Assurances
Other financial	0.4	0.2	-4.0	-2.9	-1.2	-2.0	2.4	1.9	Autres interm. financiers
Total	0.2	0.2	-2.7	-2.1	-0.9	-1.6	1.7	1.3	Total

Chart B29. Rates of change, total**Graphique B29. Taux de variation, total****Chart B29. Comparative indicator, total****Graphique B29. Indicateur comparatif, total**



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Les titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Computer and Related Services (772)

Services informatique et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 3rd Quarter 1995

- Operating revenues increased to a greater extent than did operating expenses, resulting in an increase in both operating profit and the profit margin.
- Employment in this industrial group continued to grow, as exceptional growth in computer and related services more than offset significant reductions in the architectural, engineering and other scientific services industry.
- Salaries in business services increased this quarter, at practically the same rate as the economy as a whole. This aggregate movement was entirely due to substantial increases in accounting and bookkeeping services.
- There was substantial growth in the output of business services, as once again all four industries in the group posted strong growth rates.

Services aux entreprises

Faits saillants - 3^e trimestre 1995

- Les recettes d'exploitation connaissent une croissance plus vigoureuse que les dépenses d'exploitation, d'où l'amélioration des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire.
- L'emploi continue de s'améliorer dans ce secteur, l'essor exceptionnel des services informatiques et des services connexes faisant plus que contrebalancer les fortes coupures qui affectent les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques.
- Dans les services aux entreprises, les salaires se redressent pratiquement au même taux que dans l'économie en général, durant le trimestre. On le doit entièrement aux hausses appréciables enregistrées par les services de comptabilité.
- La production des services aux entreprises connaît une fois de plus une amélioration sensible et les quatre branches du secteur signalent de bons taux de croissance.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 1.8%
Operating expenses	↑ 1.1%
Profit margin*	5.5%
Assets	↑ 1.1%
Liabilities	↓ 2.2%
Employment**	↑ 3.5%
Salaries	↑ 1.5%
GDP	↑ 1.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Indicateurs sélectionnés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 1,8 %
Dépenses d'exploitation	↑ 1,1 %
Marge bénéficiaire*	5,5 %
Actif	↑ 1,1 %
Passif	↓ 2,2 %
Emploi**	↑ 3,5 %
Rémunération	↑ 1,5 %
PIB	↑ 1,4 %

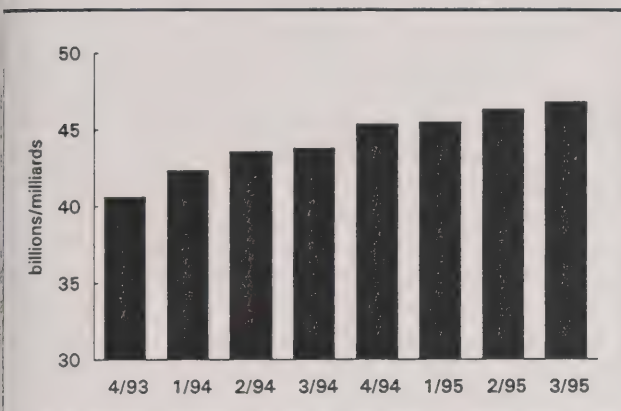
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Revenu d'exploitation

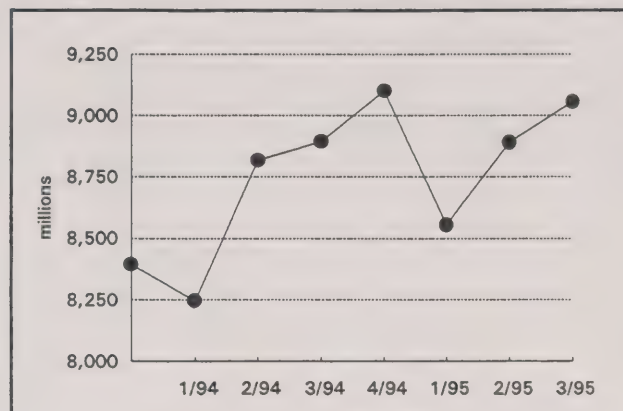


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

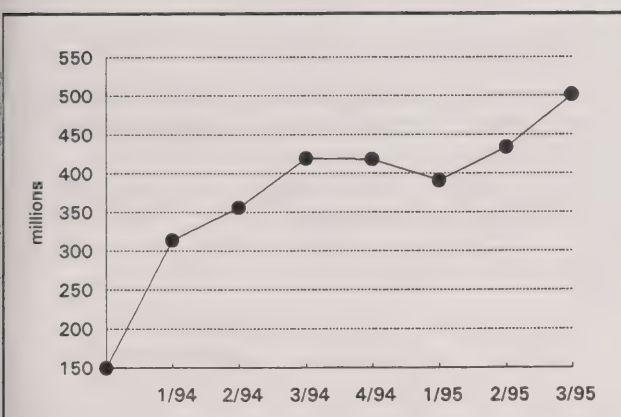


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

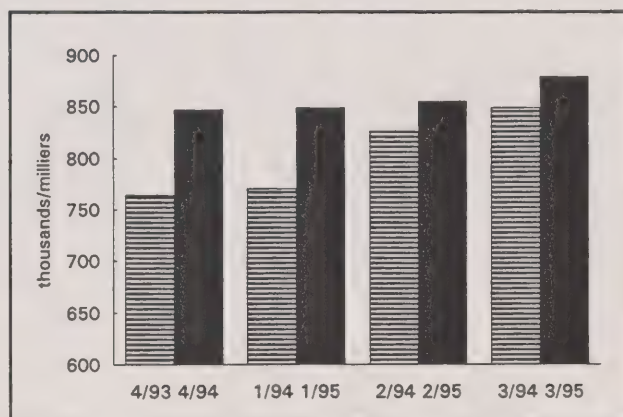


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Salaires

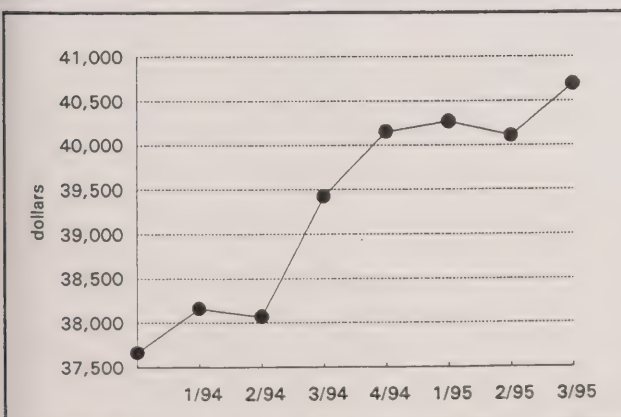
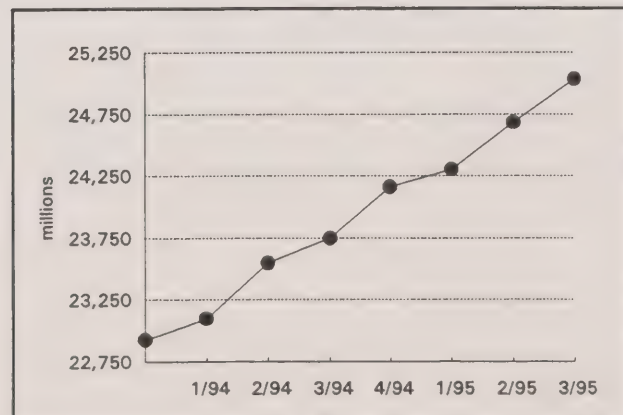


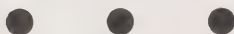
Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB

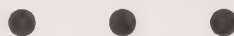


Business Services, financial statistics

Operating revenues increased for the second quarter in a row for business services, almost recouping the substantial losses suffered earlier in the year. Operating expenses rose as well, though to a lesser extent, resulting in an increase in both operating profit and the profit margin. Declining revenues in advertising agencies and in architects, engineers and other scientific services dampened the strong revenue growth enjoyed by computer and related services and by other professional business services. The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity, working capital and quick ratios worsened somewhat.



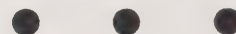
Liabilities increased at double the rate of assets for the second quarter in a row. However, the holdings of assets remained more than double that of liabilities, reflecting the group's strong equity position. This increase in equity took the form of retained earnings, as the level of share capital fell somewhat.



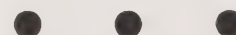
The return on capital and the return on equity ratios improved, while the debt to equity, working capital and the quick ratios all worsened slightly.

Services aux entreprises - statistiques financières

Pour un deuxième trimestre consécutif, les services aux entreprises améliorent leurs recettes d'exploitation, ce qui leur permet de récupérer pratiquement les pertes notables subies plus tôt dans l'année. On signale aussi un relèvement des dépenses d'exploitation mais plus faible, ce qui se traduit pas une hausse des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. Le recul des recettes des agences de publicité, des bureaux d'architectes et des autres services scientifiques amortit un bon redressement des recettes des services informatiques et des services connexes, ainsi que des autres services professionnels aux entreprises. Il en résulte une amélioration des ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir, tandis que les ratios de la dette à l'avoir, des fonds de roulement et de liquidité perdent légèrement du terrain.



Le passif progresse deux fois plus vite que l'actif pour un deuxième trimestre consécutif. Néanmoins, l'actif total représente toujours plus du double du passif, ce qui reflète la position solide du secteur. Le relèvement de l'avoir résulte des bénéfices non répartis, puisque le capital-actions se résorbe légèrement.



Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent faiblement, mais les ratios de la dette à l'avoir, des fonds de roulement et de liquidité connaissent un léger recul.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,394	8,246	8,817	8,895	9,101	8,556	8,892	9,056	Revenu d'exploitation
Operating expenses	8,244	7,932	8,461	8,475	8,683	8,165	8,458	8,555	Dépenses d'exploitation
Operating profit	150	314	356	420	418	391	434	501	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-43	164	216	212	112	204	270	316	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	40,611	42,369	43,612	43,813	45,385	45,500	46,327	46,835	Actif
Liabilities	18,222	18,784	19,373	19,677	20,959	20,042	20,732	21,193	Passif
Equity	22,390	23,585	24,239	24,136	24,426	25,458	25,595	25,642	Avoir
Share capital	9,657	11,076	11,282	11,322	11,508	12,418	12,446	12,424	Capital-actions
Retained earnings	2,802	2,636	2,625	2,557	2,432	2,380	2,484	2,502	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.8	-1.8	6.9	0.9	2.3	-6.0	3.9	1.8	Revenu d'exploitation
Operating expenses	4.3	-3.8	6.7	0.2	2.5	-6.0	3.6	1.1	Dépenses d'exploitation
Assets	3.4	4.3	2.9	0.5	3.6	0.3	1.8	1.1	Actif
Liabilities	3.4	3.1	3.1	1.6	6.5	-4.4	3.4	2.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.10	2.77	3.13	3.49	3.77	3.13	3.70	4.46	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.77	2.78	3.49	3.50	1.83	3.15	4.26	4.88	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.78	3.81	4.04	4.72	4.59	4.57	4.89	5.53	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.455	0.440	0.434	0.440	0.455	0.408	0.421	0.427	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.415	1.449	1.366	1.374	1.382	1.368	1.402	1.400	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.281	1.303	1.230	1.228	1.250	1.232	1.266	1.265	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.5	-5.2	3.3	-2.1	0.7	-8.0	4.8	1.2	Revenu d'exploitation
Profit margin	-2.9	-1.4	-1.5	-1.3	-2.1	-2.0	-1.9	-1.4	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

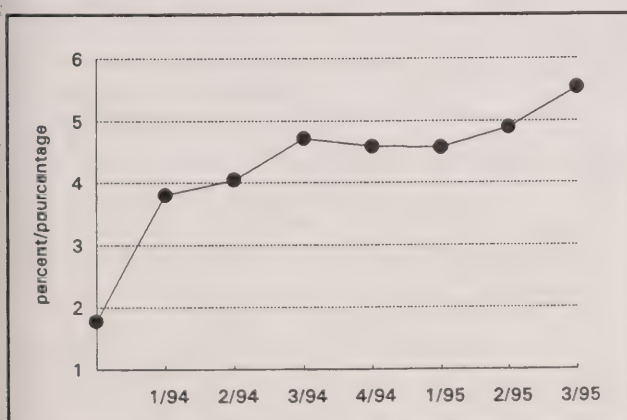
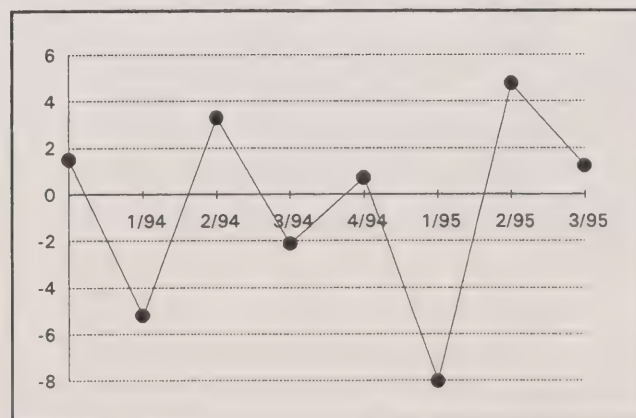


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, revenu d'exploitation



Business Services, industrial detail

No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the third quarter of 1995, computer services accounted for more than 40% of operating revenues but only 16% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for almost 30% of operating revenues and 30% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost half of assets. Advertising agencies made up 6% of operating revenues and just 4% of assets.

Computer and related services enjoyed a second quarter of above average revenue growth, marking the industry's best performance of the year. However, the industry has yet to recover fully from the severe loss in revenue sustained in the first quarter of 1995. This growth in revenues coincided with higher operating expenses, though to a lesser degree, enabling the industry to achieve increased profitability for the first time this year. Both assets and liabilities increased, as did equity. The return on capital and the return on equity ratios also reached their highest levels of the year.

Advertising agencies endured another quarter of drastic declines in operating revenues and expenses. Reduced sales of services over the past year have cost the industry approximately \$100 million in lost revenues. Despite its erratic sales performance, the industry has managed to maintain relatively stable levels of profitability over the last few years. Peculiar shifts also seem to characterize the industry's balance sheet.

Despite a loss in revenue, architectural, engineering and other scientific services profited from another quarter of operating profits rather than losses, as the drop in revenue was more than matched by a reduction in operating expenses. Nevertheless, the profit margin fell

Services aux entreprises - résultats détaillés

Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du troisième trimestre de 1995, les services informatiques ont compté pour plus de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 16 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré près de 30 % des recettes d'exploitation, mais détenaient 30 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de la moitié de l'actif. Les agences de publicité comptent 6 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.

Les recettes des services informatiques et des services connexes profitent d'une croissance supérieure à la moyenne pour un deuxième trimestre successif, marquant la plus belle performance du secteur cette année. Néanmoins, ce dernier ne s'est pas encore entièrement remis de l'érosion considérable des revenus survenue au premier trimestre de 1995. Le relèvement des recettes s'accompagne d'un redressement des dépenses d'exploitation, mais plus faible, ce qui donne au secteur la chance d'accroître sa rentabilité pour la première fois cette année. On remarque aussi une hausse de l'actif, du passif et de l'avoir. Les ratios du rendement des capitaux et de l'avoir atteignent également un sommet pour l'année.

Les agences de publicité se heurtent à un nouveau recul spectaculaire des recettes d'exploitation et des dépenses d'exploitation au cours du trimestre. L'affaissement des ventes survenu l'an dernier à coûté près de 100 millions de dollars en recettes aux agences de publicité. Cette branche a néanmoins réussi à maintenir un taux de rentabilité relativement stable au cours des dernières années malgré la fluctuation du chiffre d'affaires. Ces fluctuations inhabituelles semblent aussi se répercuter sur le bilan des agences.

En dépit d'une diminution des recettes, les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques enregistrent encore une fois des bénéfices d'exploitation, car la réduction des dépenses d'exploitation a plus que compensé le faiblissement des recettes. La marge bénéficiaire tombe néanmoins

below that of the economy average for the first time in several quarters. Assets decreased slightly, whereas liabilities increased, precipitating a fall in equity. All the selected ratios deteriorated this quarter as well.

sous la moyenne nationale pour la première fois depuis plusieurs trimestres. On assiste aussi à une légère érosion de l'actif tandis que le passif augmente, ce qui entraîne un recul de l'avoir. Tous les ratios ont fléchi au cours du trimestre.

Profitability improved in the other professional business services industry for the second quarter in a row, as rising operating revenues offset mounting operating expenses this quarter. The return on capital, return on equity and debt to equity ratios all improved, as did all the other selected indicators.

La rentabilité des autres services professionnels aux entreprises s'améliore pour un deuxième trimestre consécutif, car la hausse des revenus d'exploitation contrebalance celle des dépenses. Les ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir se rétablissent à l'instar des autres indicateurs.

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

Chart C10. Operating profit

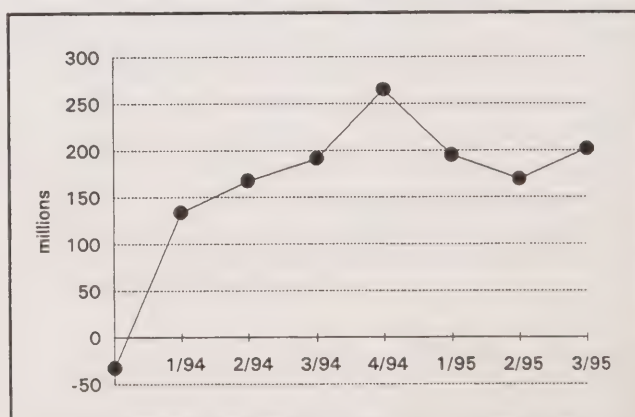
Graphique C10. Marge bénéficiaire

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

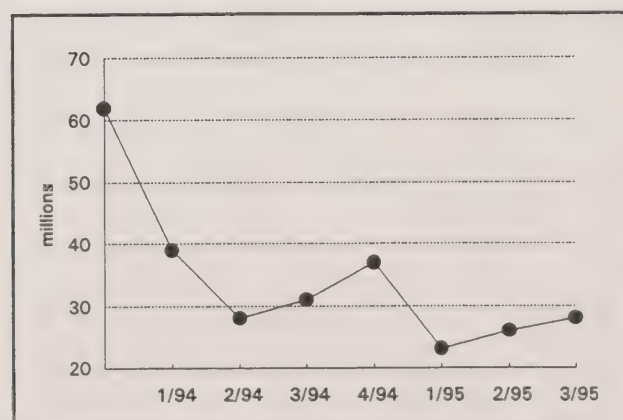


Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières

Statistique Canada - n° 63-016 au cat.

Table C5. Other professional business services, financial statistics

Tableau C5. Autres services professionnels aux entreprises, statistiques financières

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,222	2,117	2,255	2,281	2,185	2,057	2,196	2,299	Revenu d'exploitation
Operating expenses	2,075	1,954	2,067	2,074	2,009	1,936	2,025	2,086	Dépenses d'exploitation
Operating profit	147	163	188	207	176	121	171	213	Bénéfice d'exploitation
Net profit	105	106	124	106	119	71	94	138	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	20,297	20,703	21,562	21,468	22,334	22,763	22,817	23,047	Actif
Liabilities	6,266	6,665	7,020	7,028	7,669	7,150	7,196	7,313	Passif
Equity	14,031	14,037	14,542	14,440	14,665	15,612	15,622	15,733	Avoir
Share capital	2,358	2,385	2,426	2,418	2,446	3,189	3,217	3,271	Capital-actions
Retained earnings	2,168	2,227	2,232	2,220	2,186	2,210	2,189	2,198	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	6.4	-4.7	6.5	1.2	-4.2	-5.9	6.8	4.7	Revenu d'exploitation
Operating expenses	3.3	-5.8	5.8	0.3	-3.1	-3.6	4.6	3.0	Dépenses d'exploitation
Assets	1.6	2.0	4.1	-0.4	4.0	1.9	0.2	1.0	Actif
Liabilities	3.0	6.4	5.3	0.1	9.1	-6.8	0.6	1.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.23	3.14	3.41	3.14	3.30	2.35	2.79	3.49	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.00	3.02	3.30	2.94	3.25	1.73	2.50	3.42	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.61	7.71	8.35	9.10	8.07	5.88	7.81	9.26	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.303	0.319	0.319	0.320	0.350	0.291	0.293	0.290	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.375	1.336	1.249	1.257	1.350	1.291	1.319	1.298	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.317	1.272	1.186	1.194	1.285	1.226	1.251	1.233	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	4.1	-8.2	2.9	-1.9	-5.8	-7.9	7.6	4.1	Revenu d'exploitation
Profit margin	1.9	2.5	2.8	3.1	1.4	-0.7	1.0	2.3	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues

Graphique C15. Revenu d'exploitation

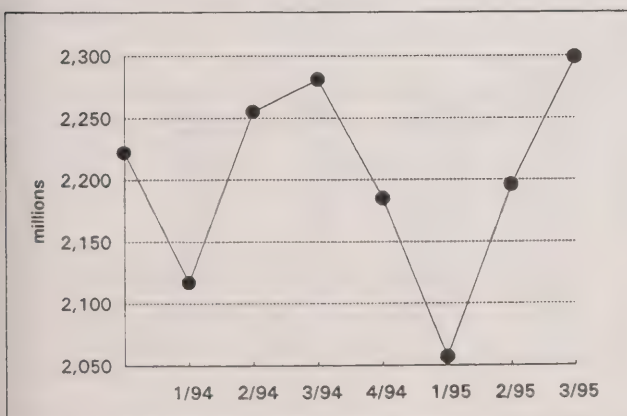
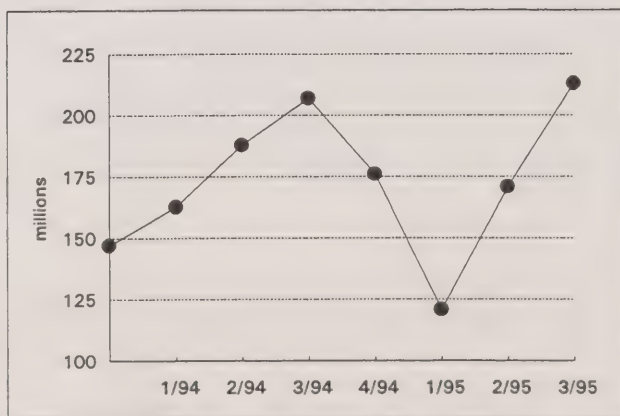


Chart C16. Operating profit

Graphique C16. Marge bénéficiaire

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the third quarter of 1995, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 19% of the group's total employment, followed by computer services with 15%, offices of lawyers and notaries with 14%, accounting and bookkeeping services with 11% and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 12%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du troisième trimestre de 1995, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 19 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 15 %, des cabinets d'avocats et de notaires, avec 14 %, des services de comptabilité et de tenue de livres, avec 11 %, et des agences de publicité, avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 12 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

Employment in this industrial group continued to grow, matching last quarter's rate of growth. Computer and related services displayed exceptional employment growth, creating more than 25 thousand jobs as compared to the third quarter of 1994. Advertising agencies also displayed strong employment growth, despite the industry's weak financial performance. Offices of lawyers and notaries experienced some employment growth, concluding three quarters of consecutive losses. Employment in other business services increased as well. By contrast, significant reductions in employment were noted in the architectural, engineering and other scientific services industry and to a lesser extent in accounting and bookkeeping services.

This quarter's employment growth originated from the creation of both full-time and part-time positions. Self-employment, which until last quarter had been a driving force for the group, worsened dramatically, leaving the industry with 20 thousand less self-employed as compared to the same quarter last year.

Growth in business services employment continued to outpace the economy average. This held true for both full-time and part-time employment. Self-employment performed relatively poorly as compared to the economy average, for the second quarter in a row.

L'emploi dans ce secteur poursuit son expansion et enregistre une croissance analogue à celle du trimestre précédent. Les services informatiques et les services connexes profitent d'une croissance exceptionnelle de l'emploi, puisqu'il y a au-delà de 25 000 emplois de plus qu'au troisième trimestre de 1994. Les agences de publicité connaissent elles aussi une croissance vigoureuse à cet égard, en dépit de la faiblesse des résultats financiers. Les cabinets d'avocats et de notaires rapportent certains gains, ce qui met un terme à trois trimestres de pertes successives. L'emploi s'améliore aussi dans les autres services aux entreprises. Les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques, par contre, et les services de comptabilité, dans une moindre mesure, signalent une réduction sensible du nombre d'emplois.

On attribue la croissance de l'emploi observée ce trimestre à la création d'emplois à temps plein et à temps partiel. Les travailleurs autonomes, qui comptaient pour beaucoup dans ce secteur jusqu'au dernier trimestre, voient leur situation se détériorer nettement, si bien que leur nombre se résorbe de 20 000, comparativement au trimestre correspondant, en 1994.

La croissance de l'emploi dans le secteur des services aux entreprises demeure supérieure à la moyenne nationale, tant pour les emplois à temps plein qu'à temps partiel. Pour un deuxième trimestre successif, le travail autonome connaît quant à lui une performance plutôt piètre, comparativement à l'économie dans son ensemble.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
				thousands - milliers					
Employment									Emploi
Computer services	85	89	92	107	108	106	126	133	Services d'informatique
Accountants	95	97	96	102	112	120	107	101	Services de comptabilité
Advertising services	67	69	76	69	70	76	78	82	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	167	147	169	182	163	154	158	163	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	119	131	129	120	117	119	120	122	Avocats et notaires
Other services	230	237	262	268	278	275	267	279	Autres services
Total	764	770	826	849	847	849	855	879	Total
Full-time	653	661	705	746	742	737	745	772	Plein temps
Part-time	111	109	121	103	105	112	110	107	Temps partiel
Self employment	220	222	253	263	265	255	248	242	Travail autonome
	from same quarter last year - à partir du même trimestre de l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	18.1	21.9	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	Services d'informatique
Accountants	2.2	-9.3	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	Services de comptabilité
Advertising services	-9.5	-2.8	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	11.3	-4.5	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	0.8	10.1	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	Avocats et notaires
Other services	-0.9	5.3	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	Autres services
Total	3.5	2.7	14.4	14.9	10.9	10.3	3.5	3.5	Total
Full-time	2.4	0.8	13.0	17.9	13.6	11.5	5.7	3.5	Plein temps
Part-time	11.0	16.0	23.5	-2.8	-5.4	2.8	-9.1	3.9	Temps partiel
Self employment	3.8	-0.9	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	2.1	1.3	12.5	12.4	8.0	7.5	1.7	2.4	Total
Full-time	1.5	0.2	10.7	14.9	9.7	7.4	3.4	1.9	Plein temps
Part-time	6.5	11.2	23.8	-3.3	-3.4	5.9	-8.7	5.2	Temps partiel
Self employment	0.1	-3.2	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

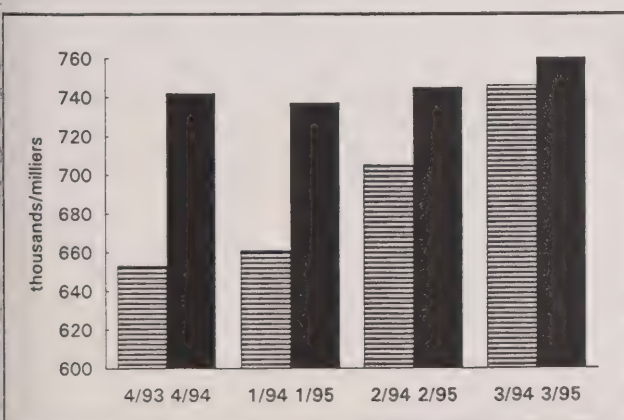
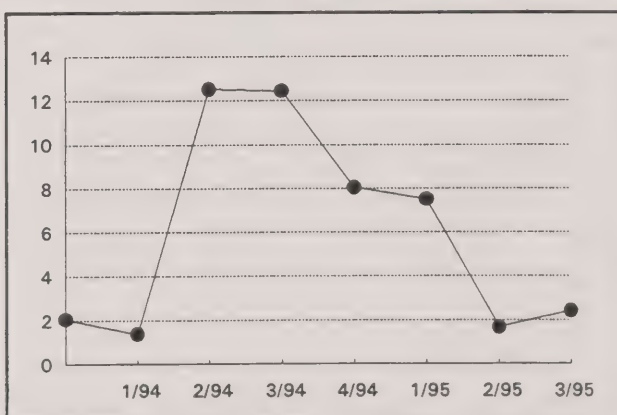


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Salaries in business services increased this quarter, at practically the same rate as the economy as a whole. This aggregate movement was entirely to substantial increases in accounting and bookkeeping services. The sizable rise in salary was the second in a row for the industry, boosting its average annual salaries to a record level. Salaries in computer and related services, architectural, engineering and other scientific and technical services as well as offices of lawyers and notaries remained virtually unchanged from last quarter. Salaries in advertising agencies and other professional business services actually declined.

The small rise in the price level, as measured by the consumer price index, absorbed some of the increase in purchasing power for the group as a whole. Salaried employees in accounting and bookkeeping services displayed an increase in purchasing power even after accounting for the adjustment. By contrast, the increase in the cost of living brought about a drop in the purchasing power of salaried employees of industries where salary levels remained unchanged, and intensified the loss in purchasing power of salaried employees of industries where there were salary losses.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

Au cours du trimestre, les employés des services aux entreprises profitent d'une hausse de salaire presque égale à celle relevée dans le reste de l'économie. Ce mouvement général à la hausse résulte entièrement des améliorations appréciables enregistrées par les services de comptabilité. Il s'agit de la deuxième hausse importante et consécutive de salaire que connaît le secteur, si bien que le salaire annuel moyen atteint maintenant un niveau record. Pour les services informatiques et les services connexes, les bureaux d'architectes, les ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques ainsi que les cabinets d'avocats et de notaires, le salaire demeure pratiquement identique à celui du trimestre dernier. Enfin, on note une baisse de salaire dans les agences de publicité et d'autres services professionnels aux entreprises.

Le léger raffermissement des prix que reflète l'indice des prix à la consommation atténue en partie la hausse du pouvoir d'achat dans le secteur. Les salariés des services de comptabilité voient néanmoins leur pouvoir d'achat s'améliorer, même après la correction. Par contre, la hausse du coût de la vie réduit le pouvoir d'achat des salariés dans les branches du secteur qui n'enregistrent pas d'amélioration de la rémunération, et érode encore plus le pouvoir d'achat des salariés des services qui ont dû accepter une baisse de salaire.

* Il s'agit ici des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, salaires

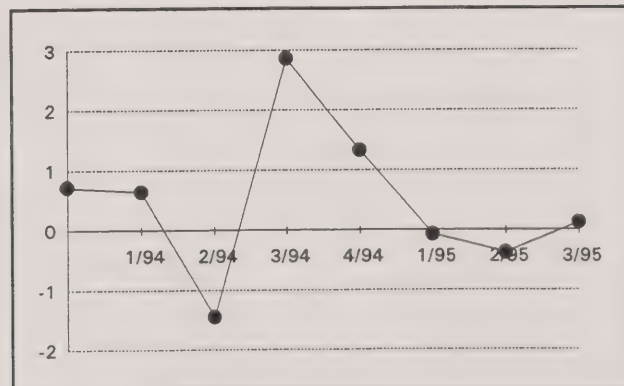
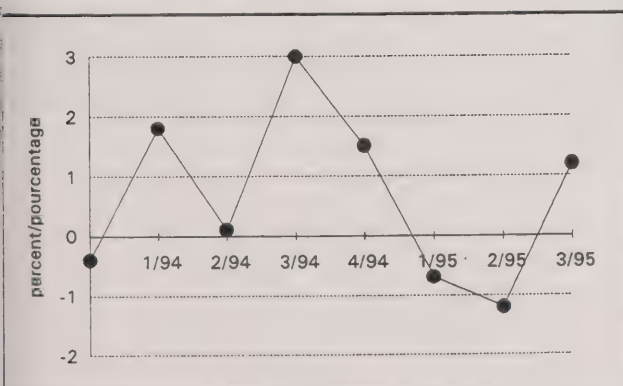
	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
		dollars per year - dollars par année							
Salaried employees									Employés
Computer services	42,671	44,223	44,962	46,097	46,772	47,880	46,660	46,706	Services d'informatique
Accountants	32,446	33,436	33,742	35,497	34,845	33,426	34,292	35,612	Services de comptabilité
Advertising services	38,746	37,589	34,907	40,077	42,953	41,173	41,523	40,929	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,621	45,483	44,699	45,830	45,775	46,156	46,887	46,866	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	32,042	33,282	34,978	35,662	35,480	35,921	34,530	34,518	Avocats et notaires
Other services*	24,665	24,550	25,272	25,914	26,601	26,632	26,204	25,968	Autres services*
Total	37,662	38,163	38,067	39,420	40,146	40,269	40,105	40,693	Total
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	-0.4	3.6	1.7	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	Services d'informatique
Accountants	1.8	3.1	0.9	5.2	-1.8	-4.1	2.6	3.8	Services de comptabilité
Advertising services	4.4	-3.0	-7.1	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.4	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	1.2	-0.3	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.0	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-1.7	3.9	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	Avocats et notaires
Other services	-1.5	-0.5	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.6	-0.9	Autres services
Total	0.1	1.3	-0.3	3.6	1.8	0.3	-0.4	1.5	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté avec le IPC
Computer services	-0.8	4.2	2.0	2.0	1.1	1.3	-3.3	-0.1	Services d'informatique
Accountants	1.3	3.6	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.8	3.6	Services de comptabilité
Advertising services	3.9	-2.5	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.1	-1.7	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.7	0.2	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.8	-0.3	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	-2.2	4.4	5.5	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.3	Avocats et notaires
Other services	-2.0	0.0	3.3	2.0	2.3	-0.9	-2.3	-1.1	Autres services
Total	-0.4	1.8	0.1	3.0	1.5	-0.7	-1.2	1.2	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	0.7	0.6	-1.5	2.9	1.3	-0.1	-0.4	0.1	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C19. Taux de variation, ajusté avec le IPC, total

Graphique C20. Indicateur comparatif



* For all employees

* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Most of the group's GDP (approximately 40%) originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. More than a third originates in other business services and more than one-fifth in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 6%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.

There was substantial growth in the output of business services for the second consecutive quarter, as once again all four industries in the group posted strong growth rates. Advertising services displayed the largest rate of growth, followed by professional services and other business services. The rate of output growth of computer and related services was uncharacteristically the lowest in the group, as well as the lowest it has been in more than two years.

This was the fourth quarter in a row where the output growth of the business services group has surpassed the moderate average growth of the economy as a whole. In fact, all four individual industries displayed above average growth.

Services aux entreprises - PIB

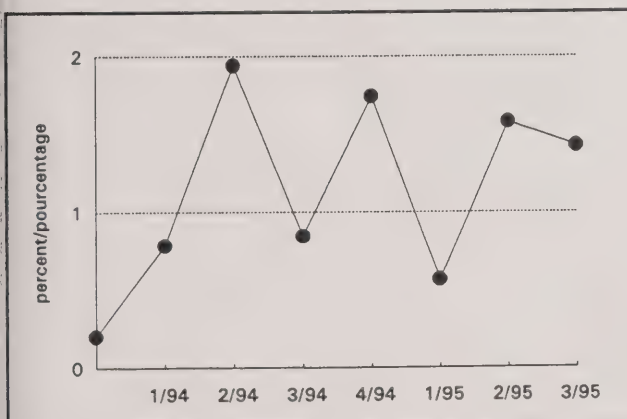
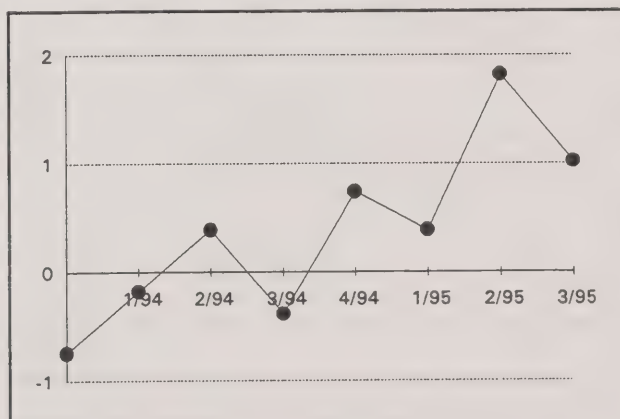
La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité (40% environ) provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Plus du tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et plus du cinquième, des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 6 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'oeuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.

La production des services aux entreprises s'améliore sensiblement pour le deuxième trimestre consécutif puisque, encore une fois, les quatre branches du secteur rapportent un taux de croissance appréciable. Les services de publicité signalent le taux de croissance le plus impressionnant. Viennent ensuite les services professionnels et les autres services aux entreprises. Le taux de croissance de la production des services informatiques et des services connexes est le plus faible du secteur, ce qui est inhabituel. Il atteint aussi son point le plus bas en plus de deux ans.

Il s'agit du quatrième trimestre consécutif où la croissance de la production des services aux entreprises surpasse la croissance moyenne modérée qui touche l'ensemble de l'économie. De fait, les quatre branches connaissent une croissance supérieure à la moyenne.

Table C8. Business services, GDP at factor cost, 1986 dollars
Tableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986

	1993	1994				1995			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
					millions				
Value added									Valeur ajoutée
Computer services	5,138	5,203	5,377	5,433	5,513	5,635	5,714	5,743	Services d'informatique
Advertising services	957	938	905	906	927	932	975	1,026	Services de publicité
Professional services	9,421	9,545	9,650	9,632	9,689	9,599	9,753	9,939	Services professionnels
Other services	7,405	7,415	7,618	7,777	8,034	8,134	8,241	8,326	Autres services
Total	22,922	23,101	23,550	23,749	24,163	24,300	24,683	25,035	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	4.3	1.3	3.3	1.0	1.5	2.2	1.4	0.5	Services d'informatique
Advertising services	-0.1	-2.0	-3.5	0.1	2.3	0.5	4.6	5.2	Services de publicité
Professional services	-1.1	1.3	1.1	-0.2	0.6	-0.9	1.6	1.9	Services professionnels
Other services	-0.8	0.1	2.7	2.1	3.3	1.2	1.3	1.0	Autres services
Total	0.2	0.8	1.9	0.8	1.7	0.6	1.6	1.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	3.4	0.3	1.8	-0.2	0.5	2.0	1.6	0.1	Services d'informatique
Advertising services	-1.0	-2.9	-5.1	-1.1	1.3	0.4	4.9	4.8	Services de publicité
Professional services	-2.0	0.4	-0.4	-1.4	-0.4	-1.1	1.8	1.5	Services professionnels
Other services	-1.7	-0.8	1.2	0.9	2.3	1.1	1.6	0.6	Autres services
Total	-0.7	-0.2	0.4	-0.4	0.7	0.4	1.8	1.0	Total

Chart C21. Rates of change, total
Graphique C21. Taux de variation, total

Chart C22. Comparative indicator, total
Graphique C22. Indicateur comparatif, total




Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande



T E L E P H O N E / T É L É P H O N E

(613) 951-3177



F A X / T É L É C O P I E U R

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

Étude spéciale

THE INDUSTRIAL ORGANIZATION OF
THE PROPERTY AND CASUALTY
INSURANCE BUSINESS*

by Tarek M. Harchaoui
Statistics Canada

1. Introduction

The insurance industry in Canada is at a crossroads. The regulatory authorities are in the process of examining whether or not to allow banks to sell insurance products. Banks put the standard argument that their entry into the insurance industry will introduce more competition, ultimately benefiting the consumer. Insurers argue that they already operate in a competitive environment, on a level playing field with foreign-controlled companies. They also claim that the banks' entry into sectors such as trusts has not increased competition, but instead has led to further market concentration.

This study contributes to the debate by presenting an analysis of the property and casualty (P&C) insurance industry over the period 1987-1992. It examines how competitive the industry is and discusses its structure, diversification and concentration. Emphasis is placed on the distinction between the direct insurance and reinsurance markets, as their function, purpose and degree of concentration differ. The country of control dimension is also analyzed to demonstrate the different characteristics and competitive behaviour of Canadian and foreign-controlled firms. Measures of concentration are derived separately for individual product lines as well, since they vary significantly in size and account for different shares of the overall market. Issues of firm size and efficiency are also addressed.

L'ORGANISATION INDUSTRIELLE DU SECTEUR
DE L'ASSURANCE DE BIENS ET DE RISQUES
DIVERS*

par Tarek M. Harchaoui
Statistique Canada

1. Introduction

La branche de l'assurance au Canada se trouve à la croisée des chemins. Les organismes de réglementation se demandent s'il faut autoriser les banques à vendre de l'assurance. Ces dernières invoquent l'argument classique, à savoir que leur arrivée dans le secteur de l'assurance accroîtra la concurrence et qu'elle profitera en fin de compte au consommateur. Les assureurs soutiennent qu'ils fonctionnent déjà dans un contexte concurrentiel, d'égal à égal avec les sociétés sous contrôle étranger. Ils avancent en outre que l'entrée des banques dans des secteurs tels que celui des sociétés de fiducie n'a pas intensifié la concurrence et qu'elle a plutôt accru la concentration du marché.

Cette étude, contribue au débat en fournissant une analyse sur l'évolution du secteur de l'assurance de biens et de risques divers (BRD) de 1987 à 1992. Nous voyons dans quelle mesure l'industrie est compétitive et nous examinons sa structure, sa diversification et son degré de concentration. Nous mettons l'accent sur la distinction à faire entre les marchés de l'assurance directe et de la réassurance, car la fonction, le but et le degré de concentration varient selon qu'il s'agit de l'un ou de l'autre. Nous prenons aussi en compte le pays de contrôle pour montrer les caractéristiques et le comportement concurrentiel propres aux sociétés canadiennes, d'une part, et aux entreprises sous contrôle étranger, d'autre part. Nous calculons le degré de concentration pour chaque catégorie de produits, puisque celui-ci varie en fonction de la taille et que chaque catégorie accapare une part différente de l'ensemble du marché. Nous prenons aussi en considération la taille et l'efficacité des entreprises.

This paper is part of an ongoing project on data gaps in financial institutions undertaken by the Industrial Organization and Finance Division. I am indebted to Gianmin Gao and Gia Nguyen for their capable technical support, and to Art Kirkwood for his outstanding research assistance. I also gratefully acknowledge the many insights provided by Dick Collins since this project began. George Sciadas and Fred Gault provided many helpful comments.

* Le présent exposé fait partie d'un projet en cours sur les lacunes statistiques existant dans les institutions financières, projet qu'a entrepris la Division de l'organisation et des finances de l'industrie. Je remercie Gianmin Gao et Gia Nguyen pour le soutien technique averti qu'ils m'ont fourni, et Art Kirkwood, de l'aide remarquable dont il m'a fait bénéficier au chapitre des recherches. Je suis en outre reconnaissant à Dick Collins des nombreux conseils qu'il me donne depuis le début du projet. George Sciadas et Fred Gault m'ont par ailleurs transmis de nombreuses observations fort utiles.

Following this section's brief introduction, Section 2 presents the regulatory environment within which the industry operates, while Section 3 discusses the industry's organization, and the size, firm demographics and trade issues associated with it. Section 4 analyzes industry concentration. Section 5 examines issues related to firm size and efficiency, while Section 6 concludes the analysis with some suggestions for future work. A Data and Methodology box is also provided.

2. The Regulatory Environment

The insurance industry in Canada is regulated by federal and provincial governments. An insurance company may be incorporated federally by a special Act of Parliament or by letters patent under the Canadian and British Insurance Companies Act, or provincially by letters patent under provincial Acts or by an Act of the provincial legislature, depending on the province of incorporation. Federal and provincial governments conduct certain insurance activities themselves, either as monopolies or in competition with the private sector. For example, government bodies have control over unemployment insurance, but are in competition with the private sector in the fields of mortgage and automobile insurance in certain provinces.

The Canadian and British Insurance Companies Act provides for the registration of all federally incorporated insurance companies, fraternal benefit societies and Commonwealth insurance companies, and for the voluntary registration of provincially incorporated insurance companies. The Foreign Insurance Companies Act provides for the registration of insurance companies from all other countries.

Most economic regulation concerns solvency requirements in the form of reserves and investment constraints¹. Reserves guarantee that insurers maintain the ability to meet claims. Investment constraints are intended to protect policyholders by ensuring that premium resources are not invested in "excessively risky" portfolios,

La section 2 qui suit présente la réglementation à laquelle l'industrie est assujettie; dans la section 3, nous parlons de l'organisation de l'industrie et examinons d'autres questions connexes (taille, paramètres "démographiques" intéressant les entreprises, commerce, etc.). La section 4 porte sur la concentration de la branche, et la suivante, sur la taille et l'efficacité des compagnies d'assurance. Nous concluons notre analyse dans la section 6 en fournissant quelques thèmes qui pourraient faire l'objet d'études ultérieures. Un encart intitulé "Données et méthodologie" est joint au texte.

2. La réglementation

Au Canada, l'industrie des assurances est réglementée par les administrations fédérale et provinciales. Une compagnie d'assurance peut être constituée en société au niveau fédéral en vertu d'une loi spéciale du Parlement ou de lettres patentes établies aux termes de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques, ou encore au niveau provincial, selon des lettres patentes dressées en vertu de lois provinciales ou d'une loi de l'assemblée législative, compte tenu de la province de constitution en société. Les administrations fédérale et provinciales sont elles-mêmes présentes dans certains domaines de l'assurance, soit en tant que monopoles, soit en concurrence avec le secteur privé. Par exemple, des instances gouvernementales contrôlent l'assurance-chômage, mais elles sont, dans certaines provinces, en concurrence avec le secteur privé dans les secteurs de l'assurance-hypothèque et de l'assurance automobile.

La Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques exige l'enregistrement de toutes les sociétés d'assurance, sociétés mutuelles et compagnies d'assurance du Commonwealth constituées en vertu d'une loi fédérale, et elle prévoit l'enregistrement volontaire des compagnies d'assurance constituées sous le régime d'une loi provinciale. La Loi sur les compagnies d'assurance étrangères stipule que les sociétés d'assurance de tous les autres pays doivent s'enregistrer.

La majorité des règlements économiques concernent la solvabilité, c'est-à-dire les réserves et les restrictions touchant l'investissement.¹ Les règlements sur les réserves garantissent que les assureurs sont toujours en mesure de régler les réclamations. Quant aux restrictions visant l'investissement, l'État les impose pour protéger les titulaires de polices en s'assurant que les primes

¹ In the early years following Confederation, the respective rights of the provincial and federal governments to regulate insurers were not clear. As a result of decisions of the Judicial Committee of the Privy Council, it was settled that the power to regulate the insurance business belonged to the provinces and not to the federal government.

¹ Dans les années qui ont suivi la création de la Confédération, les administrations fédérale et provinciales avaient le droit de réglementer les assureurs, mais leurs mandats respectifs n'étaient pas clairs. Par suite des décisions prises par le Comité judiciaire du Conseil privé, il a été convenu que le pouvoir de réglementer le secteur de l'assurance appartiendrait aux provinces, et non à l'administration fédérale.

but are compatible in size and composition with the policyholders risk preferences. Implicit in this justification for solvency requirements is an argument about asymmetric information. In other words, the motives and intentions of insurance executives may be hidden from consumers. Therefore, in a world of limited liability, in which ownership interest may be small compared to the liabilities of policyholders, owners of insurance companies may be tempted to select managers prepared to take "undue" risks. For non-Canadian insurers, assets sufficient to cover stated Canadian liabilities are held under the control of the Superintendent of Insurance.

3. The Organization of the Industry

Background: While both life insurance and P&C insurance use the word "insurance," they differ substantively. Life insurance provides a benefit against an event that is bound to occur, namely, death. The uncertainty and risk for a life insurer are therefore the timing of death and the value of claims during the period of insurance. These risks can be reasonably gauged by reference to mortality tables and interest rates. In the case of P&C insurance, however, the event insured against may never occur. The only way this type of risk can be assessed is by probabilistically, through reference to the experience of a large number of similar risks.

P&C insurers sell services in the form of contingent claims against property loss and liability judgements, which are purchased in one form or another by virtually all economic agents and which cover a wide range of eventualities. The major types of P&C insurance are: automobile insurance, which provides coverage for risks such as collision, bodily injury and third-party liability; property insurance, which provides coverage for fire, theft and other types of hazard connected with property; and liability insurance, which provides coverage mainly for professional malpractice. Other self-explanatory types of P&C insurance include marine (hull and cargo) and aircraft insurance, which involve transportation often of an international nature, boiler and machinery insurance, earthquake insurance and hail insurance. As accident and sickness insurance is underwritten by P&C insurers as well as by life insurers, it is included in this study.

recueillies ne sont pas investies dans les portefeuilles "trop risqués" et que la taille et la composition de ceux-ci correspondent à l'attitude face au risque des souscripteurs. La notion d'information asymétriques est implicite dans cette justification des exigences concernant la solvabilité. En d'autres mots, il est possible que les cadres supérieurs des compagnies d'assurance dissimulent leurs motifs et intentions aux consommateurs. Par conséquent, dans un monde d'entreprises à responsabilité limitée, où les intérêts des propriétaires peuvent fort bien être petits comparativement aux risques pris par les titulaires de police, les propriétaires des compagnies d'assurance seront peut-être tentés de choisir des cadres tout à fait disposés à prendre des risques "excessif". Les assureurs non canadiens doivent laisser sous la surveillance du Surintendant des assurances des avoirs suffisants pour couvrir les risques canadiens déclarés.

3. L'organisation de l'industrie

Contexte : Les compagnies d'assurance-vie et d'assurance des BRD emploient toutes le mot "assurance" dans leur désignation, mais ces deux types d'assurance diffèrent sensiblement entre eux. L'assurance-vie procure un avantage contre une éventualité certaine, à savoir la mort. Pour l'assureur-vie, le risque est donc relié au moment de la mort et au montant de la réclamation à verser à l'issue de la période d'assurance. Il peut raisonnablement évaluer ce risque d'après les tables de mortalité et les taux d'intérêt. Dans le cas de l'assurance des BRD, cependant, il se peut que l'événement contre lequel on s'assure ne se produise jamais. La seule façon d'évaluer le risque, dans ce contexte, consiste à recourir aux probabilités, c'est-à-dire aux données tirées d'un grand nombre de cas où les risques étaient semblables.

Les assureurs de BRD vendent des services sous formes de droits de réclamations pour perte de biens ou pour responsabilité civile; ce sont des services qu'à peu près tous les agents économiques achètent sous une forme ou sous une autre et qui couvrent une vaste gamme d'éventualités. Les principaux genres d'assurance de BRD sont : l'assurance automobile, qui protège contre des dangers tels que la collision, les blessures corporelles, et les dommages causés à des tiers; l'assurance de biens, qui protège contre le feu, le vol et d'autres risques auxquels les biens sont exposés; et l'assurance-responsabilité, qui protège surtout contre les poursuites pour faute professionnelle. Parmi les autres catégories d'assurances de BRD, qui se passent d'explications, il y a : l'assurance maritime (coque et marchandises) et l'assurance-aviation, achetées dans le cadre des transports, qui ont souvent un volet international; l'assurance contre le bris des machines, l'assurance contre les tremblements de terre et contre la grêle, etc. Comme les compagnies d'assurance de BRD et les assureurs-vie vendent aussi de l'assurance-accidents et maladie, cette dernière catégorie est également incluse dans notre étude.

A characteristic of the Canadian P&C insurance retail market is that, in contrast with its American counterpart, the insurance is sold by independent brokers who may not be exclusive sales agents of insurance companies. (Life insurance is usually sold by agents employed exclusively by life insurance companies.) The brokers collect commissions from insurance companies, whereas insurance agents collect both salaries and commissions. In 1992, these commissions accounted for 39% of the operating costs of all P&C insurance firms in Canada.

Stock companies vs. mutual companies:

Organizationally, insurance companies can be formed either as stock companies or as mutual companies. In the former, due to the presence of share capital, the customer and ownership functions are distinctly separate, while in the latter they are merged. At least in theory, ownership rights in mutual insurers are vested in the policyholders,² who vote to elect a board of directors. Typical in Canada are factory and farmers' mutuals. The most common type of insurer is the stock company, either with a Canadian (federal or provincial) charter or with a foreign charter and head office, but operating through branches in Canada. Lloyd's is another type of organization. It is a market for insurance, based in London, England, which relies on partnerships of insurance underwriters (syndicates) that take on the risks.

Direct insurance and reinsurance: Direct insurance refers to the transactions between insurers, on the one hand, and individuals or businesses, on the other. It links insurance companies with the ultimate consumers of their services. However, insurance also embraces a specialized field known as reinsurance, which links insurance companies with other insurance companies. The reinsurer (the first party), for a premium, agrees to indemnify the reinsured (the second party) against a risk insured by the reinsured under a policy in favour of the insured (the third party). Certain companies, Lloyd's in particular, specialize in reinsuring other insurance carriers. The process of reinsurance also gives rise to international trade, since Canadian risks are spread among insurers operating not only in Canada but throughout the world. Conversely, Canadian reinsurers assume foreign risks. Insured individuals or businesses do

Le marché canadien du détail des polices d'assurance de BRD se caractérise notamment par le fait que, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, l'assurance est vendue par des courtiers indépendants qui ne sont pas toujours des agents exclusifs des compagnies d'assurance. (L'assurance-vie est habituellement vendue par des agents employés exclusivement par la compagnie d'assurance-vie.) Les courtiers perçoivent une commission auprès des compagnies, tandis que les agents d'assurance reçoivent à la fois un salaire et une commission. En 1992, les commissions représentaient 39 % des frais d'exploitation de toutes les sociétés d'assurance de BRD au Canada.

Compagnies par actions et sociétés mutuelles : Du point de vue organisationnel, les entreprises d'assurance sont des compagnies par actions ou des sociétés mutuelles. Dans le premier cas, à cause du capital-actions, les fonctions "client" et "propriétaire" sont nettement distinctes, tandis que, dans le second, elles sont confondues. Tout au moins en théorie, les droits de propriété, dans les sociétés mutuelles, appartiennent aux titulaires de police², qui élisent les membres du conseil d'administration. Les mutualités industrielles et agricoles sont typiques au Canada. Les compagnies par actions sont les plus courantes de toutes les entreprises d'assurance; elles ont soit une charte canadienne (fédérale ou provinciale), soit une charte et un siège étrangers (dans ce dernier cas, elles ont des succursales au Canada). La Lloyd's représente un autre genre d'organisations. C'est un marché d'assurance, installé à Londres (Angleterre), qui mise sur des partenariats avec des assureurs (syndicats financiers) qui assument les risques.

Assurance directe et réassurance : On appelle contrat d'assurance directe toute entente passée entre un assureur, d'une part, et un particulier ou une entreprise, d'autre part. Le contrat lie la compagnie d'assurance à l'utilisateur final de ses services. Cependant, il existe aussi, dans l'industrie des assurances, un domaine spécial appelé "réassurance" où le contrat lie des compagnies d'assurance entre elles. En échange d'une prime, le réassureur (la première partie) convient d'indemniser le réassuré (la deuxième partie) contre un risque assuré par ce dernier aux termes d'une police établie en faveur de l'assuré (la tierce partie). Certaines compagnies (Lloyd's en particulier) se spécialisent dans la réassurance d'autres sociétés d'assurance. Le processus de réassurance débouche sur des échanges internationaux, étant donné que les risques canadiens sont répartis entre des assureurs installés non seulement au Canada mais aussi ailleurs dans le monde. En revanche, les réassureurs canadiens couvrent des risques étrangers. Les assurés, particuliers ou

² The actual degree of control exercised by policyholders has been debated. Since ownership is widely diffused and ownership rights are not transferable, policyholders may find it difficult to discipline managers.

² La véritable mesure du contrôle exercé par les titulaires de police a déjà fait l'objet de débats. Comme le droit de propriété est largement réparti et qu'il n'est pas cessible, les titulaires de police risquent d'avoir du mal à imposer leur volonté aux gestionnaires.

Data and Methodology

The data used in this study were collected by the Office of the Superintendent of Financial Institutions (OSFI), the authority responsible for regulating the insurance industry in Canada. They are census data for federally registered insurance carriers, but collected for administrative purposes rather than for statistical analysis. Like many other administrative data, OSFI data have a number of shortcomings, such as a lack of timeliness; they are also subject to the various changes in regulations, which poses problems of consistency in statistical time-series. For example, the data for 1987-1992 are consistent, but, beginning in 1993, the questionnaire was modified, making data for earlier and most recent years less comparable. There is also the difficulty of incorporating these data into the System of National Accounts, because the domestic and foreign contexts of the operations of insurance companies are not clearly delineated. For instance, the premiums collected by a Canadian firm abroad -- through its agents' offices, for example -- are deemed a foreign activity even though most primary expenditures associated with these operations are incurred in Canada. Another shortcoming is that operating costs are the net costs of those associated with reinsurance. Finally, it is not possible to construct deflators to generate series in constant prices. However, notwithstanding the above, the quantity of information contained in the data was sufficient to support an analysis of the kind undertaken in this study.

With regard to the measurements of output, data on premiums and claims by product line were available and were used to obtain gross underwriting income by product line. To obtain nominal output, it is necessary to have an estimation of the investment income corresponding to each product line. However, investment income is available only at the aggregate level. Therefore, the premiums available by product line were used to allocate investment income. This made possible the construction of output by product line and also for direct insurance and reinsurance. Ultimately, gross output includes direct insurance and assumed reinsurance.

Données et méthodologie

Les données employées dans la présente étude ont été rassemblées par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), autorité chargée de réglementer l'industrie des assurances au Canada. Ce sont des données du recensement sur les compagnies d'assurance constituées en vertu d'une loi fédérale, mais elles ont été recueillies à des fins administratives plutôt que statistiques. Comme bien d'autres données administratives, celles du BSIF présentent des inconvénients, y compris le fait qu'elles ne soient pas récentes; elles sont aussi assujetties aux divers changements apportés aux règlements, ce qui influe sur l'uniformité dans les séries chronologiques. Par exemple, les données sur les années 1987 à 1992 sont uniformes, mais en 1993, on a modifié le questionnaire, ce qui complique la comparaison entre les données portant sur les années antérieures et celles concernant les toutes dernières. Il est par ailleurs difficile d'intégrer ces données au Système de comptabilité nationale, car on n'a pas clairement défini les contextes canadien et étranger dans lesquels les compagnies d'assurance fonctionnent. Par exemple, la perception de primes par une société canadienne à l'étranger (par l'entremise de ses agents, etc.) est considérée comme étant une activité étrangère, même si la plupart des entrées primaires associées à cette opération sont dépensées au Canada. Autre lacune, les frais d'exploitation sont exprimés après soustraction de ceux du secteur de la réassurance. Enfin, il n'est pas possible de construire des déflateurs pour créer des séries en prix constants. Cependant, malgré tout ce qui précède, la quantité d'informations contenues dans les données a été suffisante pour mener une analyse du genre de celle que nous avons présentée ici.

En ce qui concerne la mesure des résultats, il existait des données sur les primes et sur les réclamations, par catégorie de produits, et nous les avons utilisées pour calculer le revenu d'assurance brut par catégorie. Afin d'obtenir le rendement nominal, il faut avoir une idée du revenu de placement propre à chaque catégorie de produits. Cependant, on ne connaît ce revenu que sur le plan agrégé. Par conséquent, nous nous sommes servis des chiffres existant sur les primes pour répartir le revenu de placement. Nous avons ainsi pu mesurer le rendement par catégorie de produits, de même que celui des secteurs de l'assurance directe et de la réassurance. En fin de compte, le rendement brut comprend les résultats de ces activités.

not necessarily have knowledge of these transactions and thus cannot identify reinsurers who may hold their policies.

Direct insurance and reinsurance are two markets with distinct supply and demand conditions. The first targets the final consumer, while the second is limited to producers of insurance services. The two markets also cater to specific diversification needs. For direct insurance, diversification is achieved through the presence of a large pool of clients; for reinsurance, the risk is shared between the direct insurer and the firm or firms that agree to provide reinsurance.

Size: The P&C insurance industry had assets of \$31.5 billion in 1992. Stock companies accounted for \$25.4 billion or 81.9% of these assets, while mutual companies accounted for \$4.7 billion or 15.3%.

In the same year, the industry generated premium income from both direct insurance and reinsurance in excess of \$17 billion, three-quarters of which (almost \$13 billion) went to pay for claims. Canadian firms accounted for three-quarters of premium income (up from 69% in 1987) and 76% of total claims (up from 66% in 1987). The loss of market share (and absolute premium income) by foreign-controlled firms was due to loss of direct insurance sales. Their portfolio shifted in favour of reinsurance. However, their gross underwriting income (premiums less claims) almost doubled, and their investment income also increased.

Reinsurance accounted for just under a quarter of premium income and claims, a proportion that remained remarkably stable in the period 1987-1992. Premium income, claims and investment income for direct insurance and reinsurance for both Canadian and foreign-controlled firms for 1987 and 1992, together with their rates of growth and their 1992 shares, are shown in Table 1. The table also shows nominal output which, in this study, is estimated as the sum of gross underwriting income and investment income.³

entreprises, ne sont pas nécessairement au courant de ces transactions, et il se peut donc qu'ils ne sachent pas quel réassureur a émis leur police.

L'assurance directe et la réassurance constituent deux marchés où les conditions de l'offre et de la demande ne sont pas identiques. La première s'adresse aux utilisateurs finaux, tandis que le second de ces marchés se limite aux entreprises offrant des services d'assurance. Les sociétés présentes sur ces deux marchés n'arrivent pas à la diversification de la même manière : les compagnies d'assurance directe se constituent un vaste réservoir de clients, tandis que, pour les réassureurs, le risque est partagé entre l'assureur direct et la (les) société(s) qui accepte(nt) d'émettre des polices de réassurance.

Taille financière : Le secteur de l'assurance des BRD avait des actifs de 31,5 milliards de dollars en 1992; 81,9 % de ce montant, soit 25,4 milliards, appartenait aux compagnies par actions, tandis que 15,3 %, ou 4,7 milliards, revenait aux sociétés mutuelles.

La même année, le secteur de l'assurance directe et de la réassurance a recueilli des primes qui ont dépassé 17 milliards de dollars, dont les trois quarts (presque 13 milliards) ont servi à payer les réclamations. Les compagnies canadiennes ont généré les trois quarts du revenu-primes (cette proportion s'établissait à 69 % en 1987) et versé 76 % de toutes les réclamations (66 % en 1987). Les sociétés sous contrôle étranger ont perdu une part du marché (et du revenu-primes absolu), car leurs ventes ont baissé dans le secteur de l'assurance directe. La réassurance a acquis plus d'importance dans leur portefeuille. Cependant, leur revenu d'assurance brut (primes moins réclamations) a presque doublé, et leur revenu de placement a aussi augmenté.

Un peu moins d'un quart du revenu-primes et des réclamations a été le fait du secteur de la réassurance, et c'est là une proportion qui est demeurée remarquablement stable entre 1987 et 1992. Le tableau 1 montre le revenu-primes, les réclamations et le revenu de placement des compagnies canadiennes et sous contrôle étranger des secteurs de l'assurance directe et de la réassurance, pour 1987 et 1992, ainsi que leurs taux de croissance respectifs et leurs parts propres du marché total. Le tableau révèle aussi le rendement nominal qui, dans la présente étude, correspond au total du revenu d'assurance brut et du revenu de placement³.

³ Conventionally, national income accounting did not tend to include investment income in measurements of insurance output. This was problematic since output for some product lines could sometimes be negative, if claims exceeded premiums. It also ignored the importance of mandatory reserves as an input in the production process. Considerable progress has been made through the inclusion of investment income (Schiltz 1987; United Nations 1993). Elsewhere, the presence of the reinsurance market has been ignored in output measurements; see Suret (1991) and Bernstein (1992) for Canada and Grace and Timme (1992) for the United States.

³ Suivant les conventions, la comptabilité nationale n'incluait pas le revenu de placement dans le calcul des résultats du secteur de l'assurance. Cela faisait problème, car, pour certains produits, les résultats risquaient parfois d'être négatifs, si le montant des réclamations dépassait celui des primes. On négligeait aussi de cette façon l'importance des réserves obligatoires, en tant qu'élément du processus de production. On a fait d'énormes progrès en incluant le revenu de placement dans le calcul (Schiltz, 1987; Nations Unies, 1993). Ailleurs, on n'a pas pris en compte le marché de la réassurance dans le calcul des résultats; voir Suret (1991) et Bernstein (1992), pour le Canada, et Grace et Timme (1992), pour les États-Unis.

TABLE 1. P&C direct insurance and reinsurance, by country of control, 1987-1992**TABLEAU 1. Assurance directe et réassurance des BRD, selon le pays de contrôle, 1987-1992**

	Direct insurance Assurance directe		Reinsurance Réassurance		
	Canadian	Foreign	Canadian	Foreign	Total
	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères	
<hr/>					
	1987, million \$ — millions de dollars				
Premiums — Primes	7870	3206	2270	1315	14660
Claims — Réclamations	5483	2262	1631	1034	10410
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	2387	945	639	281	4251
Investment income — Revenu de placement	1235	594	357	244	2429
Nominal output — Production en prix courants	3622	1539	995	524	6680
	1992, million \$ — millions de dollars				
Premiums — Primes	10480	2676	2413	1672	17240
Claims — Réclamations	8097	1968	1772	1156	12994
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	2382	708	641	516	4246
Investment income — Revenu de placement	1393	639	321	399	2752
Nominal output — Production en prix courants	3775	1346	962	915	6998
	rates of growth, 1987-1992 (%) — taux de croissance				
Premiums — Primes	33.2	-16.5	6.3	27.1	17.6
Claims — Réclamations	47.7	-13	8.6	11.8	24.8
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	-0.2	-25.1	0.3	83.6	-0.1
Investment income — Revenu de placement	12.8	7.6	-10.1	63.5	13.3
Nominal output — Production en prix courants	4.2	-12.5	-3.3	74.6	4.8
	1992, shares (%) — part du marché total en 1992				
Premiums — Primes	60.8	15.5	14	9.7	100
Claims — Réclamations	62.3	15.1	13.6	8.9	100
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	56.1	16.7	15.1	12.2	100
Investment income — Revenu de placement	50.6	23.2	11.7	14.5	100
Nominal output — Production en prix courants	53.9	19.2	13.7	13.1	100.0

It was \$7 billion in 1992, more than 1% of total gross output.

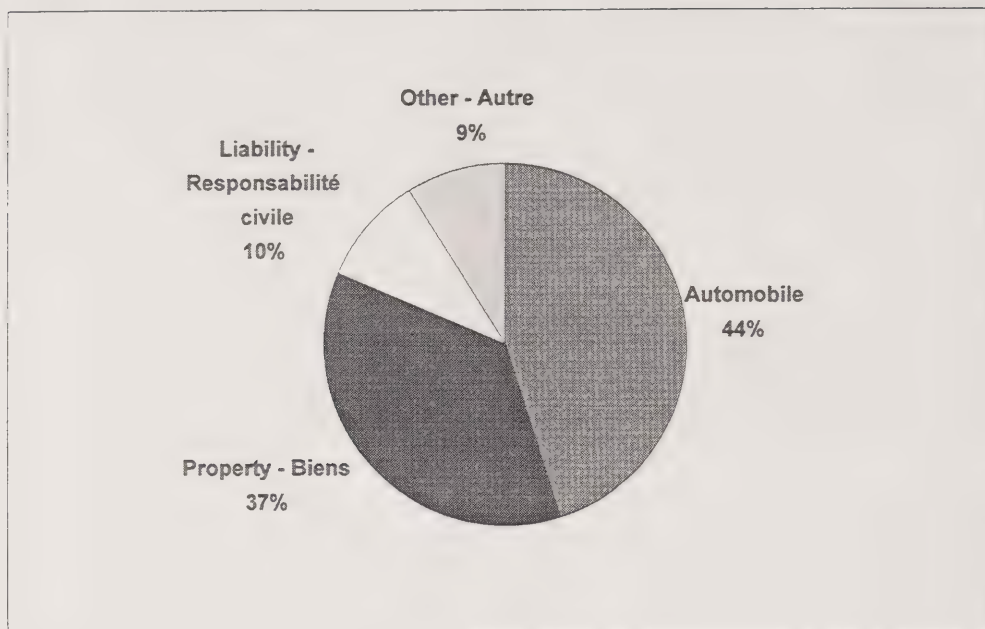
Ninety percent of P&C insurance output in 1992 was produced domestically and 10% was due to imports. On the demand side, 44% of output was consumed by the business sector and about 56% was absorbed by the final demand sector (consumers, governments and exports). In 1992, automobile insurance accounted for 44% of the industry's nominal output, whereas property and liability insurance accounted for 37% and 10%, respectively (Chart 1).

Ce rendement atteignait sept milliards de dollars en 1992, soit plus de 1 % du rendement brut total.

En 1992, les compagnies d'assurance de BRD ont obtenu 90 % de leurs revenus au Canada, et le reste a été attribuable aux importations. Du côté de la demande, le secteur commercial a été à l'origine de 44 % des revenus, et le reste est provenu des utilisateurs finaux (consommateurs, administrations et exportations). Dans cette même année, 44 % de la production en prix courants de l'industrie a été le fait de l'assurance automobile, tandis que l'assurance des biens et l'assurance-responsabilité ont procuré au secteur 37 % et 10 % de ce rendement, respectivement (Graphique 1).

CHART 1. P&C insurance nominal output (direct insurance and reinsurance), by product line, 1992

GRAPHIQUE 1. Production en prix courants des BRD (assurance directe et réassurance) par catégorie de produits, 1992



Demographics: In 1987, 267 firms (155 foreign and 112 Canadian) were operating in the industry. Their number declined to 243 (142 foreign and 101 Canadian) in 1992. Clearly, since foreign-controlled firms outnumber their Canadian counterparts but account for only one-quarter of the market, their average size is smaller. Table 2 illustrates the dynamics of the industry in terms of entry and exit for the period 1987-1992. Exiting Canadian and foreign-controlled firms accounted for \$1.3 billion and \$0.5 billion in premiums, respectively (about 10% of their respective market shares). New Canadian entrants captured more than \$400 million (about 3% of their market share), whereas foreign-controlled firms captured just over \$70 million (about 1.5% of their market share). This net exit from the industry could also reflect mergers and take-overs, and would not necessarily trigger losses in aggregate premium income or output, since the remaining firms would pick up the business.

Paramètres démographiques : En 1987, 267 compagnies (155 sociétés étrangères et 112 entreprises canadiennes) composaient l'industrie des assurances. Ce nombre est tombé à 243 en 1992 (142 maisons étrangères et 101 canadiennes). De toute évidence, comme les sociétés sous contrôle étranger sont plus nombreuses que les compagnies canadiennes, mais qu'elles possèdent seulement un quart du marché, leur taille moyenne est plus petite que celle de ces dernières. Le tableau 2 nous renseigne sur l'évolution de l'industrie (entrée et sortie des sociétés) entre 1987 et 1992. Les compagnies canadiennes et sous contrôle étranger qui ont quitté le marché affichaient respectivement des revenus-primés de 1,3 milliard de dollars et de 0,5 milliard (soit environ 10 % de leurs parts respectives du marché). Les nouvelles sociétés arrivées sur le marché ont recueilli plus de 400 millions (environ 3 % de leur part du marché), tandis que les sociétés sous contrôle étranger ont obtenu un peu plus de 70 millions (à peu près 1,5 % de leur part du marché). Il en résulte une sortie nette qui peut aussi s'expliquer par les fusions et les prises de contrôle et qui ne se traduit pas nécessairement par des pertes au chapitre des revenus-primés ou des résultats globaux, étant donné que les sociétés demeurées sur le marché auront occupé l'espace laissé vacant.

TABLE 2. P&C insurance demographic, 1987-1992

TABEAU 2. Paramètre démographiques - Assurance des BRD, 1987-1992

	Canadian		Foreign		Total
	Sociétés canadiennes		Sociétés étrangères		
	Entry Entrée	Exit Sortie	Entry Entrée	Exit Sortie	Net exit Sortie nette
(million \$ - millions de dollars)					
Premiums — Primes	426	1,285	71	477	-1,265
Claims — Réclamations	335	1,019	48	369	-1,005
Gross underwriting income — Revenu d'assurance brut	91	266	23	108	-260
Investment income — Revenu de placement	60	176	11	83	-187
Nominal output — Production en prix courants	151	442	34	191	-447

Trade issues: A good part of international trade in insurance occurs through the reinsurance market, as Canadians do not directly buy insurance abroad and non-residents do not come to Canada to buy insurance. "Reinsurance assumed" refers to reinsurance supplied by firms operating in Canada, while "reinsurance ceded" refers to reinsurance bought by insurers not necessarily registered in Canada. Some insurers wish to sell reinsurance (supply) to diversify their risks while, at the same time, others wish to buy reinsurance (demand) for the same reason. The difference between supply and demand produces either a surplus (excess supply) or a deficit (excess demand) in the Canadian market for reinsurance. The surplus is sold off in, and the deficit bought up by, the international reinsurance market. With existing data, only the foreign reinsurance operations of Canadian firms can be traced. This means that the deficit or surplus not absorbed by the foreign operations of Canadian firms is covered either by the international operations of foreign-controlled firms operating in Canada or by other parties. On the basis of nominal output estimates, Table 3 retraces part of the transactions conducted in the reinsurance market in 1987 and 1992, by product line.

Le commerce : Dans le domaine de l'assurance, une bonne partie des échanges internationaux se font par l'entremise du secteur de la réassurance, car les Canadiens n'achètent pas d'assurance directement à l'étranger, et les non-résidents ne viennent pas au Canada pour y obtenir de l'assurance. L'expression "réassurance acceptée" désigne la réassurance fournie par des sociétés fonctionnant au Canada, tandis que les mots "réassurance cédée" décrivent la réassurance achetée par des assureurs qui ne sont pas nécessairement enregistrés au Canada. Certains assureurs vendent des services de réassurance (offre) pour diversifier leurs risques, tandis que, parallèlement, d'autres en achètent (demande) pour la même raison. La différence entre l'offre et la demande engendre soit un surplus (offre excédentaire) ou un déficit (demande excédentaire) sur le marché canadien de la réassurance. Le surplus est vendu sur le marché international de la réassurance, et le déficit, acheté par ce dernier. Avec les données existantes, on ne peut suivre que les opérations de réassurance menées à l'étranger par les sociétés canadiennes. Cela signifie que le déficit ou le surplus non absorbés par les filiales étrangères de celles-ci le sont soit par les opérations internationales des compagnies sous contrôle étranger installées au Canada, soit par d'autres parties. En nous fondant sur les estimations du Production en prix courants, nous retraçons dans le tableau 3 une partie des transactions faites sur le marché de la réassurance en 1987 et en 1992, par catégorie de produits.

TABLE 3. P&C reinsurance market, nominal output, by product line, 1987-1992**TABLEAU 3. Production en prix courants du marché de la réassurance des BRD, par catégorie de produits, 1987-1992**

	Reinsurance assumed (supply) Réassurance acceptée (Offre)			Reinsurance ceded (demand) Réassurance cédée (demande)			Excess Demand
	Canadian	Foreign	Total	Canadian	Foreign	Total	Demande excédentaire
	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères		Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères		
<i>Percentage - Pourcentage</i>							
<i>1987, million\$ — millions de dollars</i>							
Automobile — Automobile	271	126	397	360	76	437	-40
Property — Biens	535	296	831	695	249	944	-113
Liability — Responsabilité civile	65	23	88	138	100	238	-150
Other — Autre	125	79	204	177	157	334	-130
Total	995	524	1,520	1,370	582	1,952	-432
<i>1992, million\$ — millions de dollars</i>							
Automobile — Automobile	400	324	724	509	201	710	14
Property — Biens	391	402	793	527	291	818	-25
Liability — Responsabilité civile	91	74	166	122	56	178	-13
Other — Autre	80	115	194	121	80	201	-7
Total	962	915	1,876	1,279	628	1,907	-31

Throughout the period 1987-1992, the reinsurance operations of firms in Canada were characterized by excess demand (deficit) -- substantial in 1987 and more moderate in 1992 -- for most product lines. Foreign-controlled firms recorded surpluses in automobile and property insurance, although they too experienced an overall deficit in 1987. However, they posted a sizeable overall surplus in 1992. Especially for automobile insurance, its surplus was of such a magnitude that it translated into an overall surplus for all firms.

4. Industry Concentration

At the aggregate level, concentration ratios reveal an absence of monopoly power in P&C insurance in 1992. The three largest companies captured only 8.5% of the direct insurance market, the five largest 12.5% and the eight largest 18%. The reinsurance market displayed a slightly higher level of concentration than the direct insurance market. The three, five and eight largest companies accounted for 13%, 19% and 26%, respectively, of all reinsurance assumed. The concentration ratios were slightly higher for reinsurance ceded. These results, in conjunction with the large number of firms in the industry, suggest that both

De 1987 à 1992, le secteur de la réassurance au Canada a connu une demande excédentaire (déficit) (marquée en 1987, et plus modérée en 1992), dans la majorité des catégories de produits. Les sociétés sous contrôle étranger ont enregistré un excédent quant à l'assurance automobile et à l'assurance des biens, mais elles ont aussi connu un déficit global en 1987. Cependant, elles ont affiché un important excédent global en 1992. Surtout dans le cas de l'assurance automobile, l'excédent a été tel qu'il a procuré un surplus général pour toutes les sociétés.

4. Concentration de la branche

Au niveau agrégé, les ratios de concentration montrent qu'il n'y avait pas de pouvoir de monopole dans le secteur de l'assurance des BRD en 1992. Les trois plus grosses compagnies n'ont absorbé que 8,5 % du marché de l'assurance directe, les cinq plus importantes, 12,5 %, et les huit premières, 18 %. Un degré de concentration un peu plus élevé s'est manifesté dans le marché de la réassurance. Les trois, cinq et huit plus grandes compagnies ont respectivement absorbé 13 %, 19 % et 26 % de tous les contrats de réassurance acceptée. Les ratios de concentration ont été un peu plus hauts en ce qui concerne la réassurance cédée. Vu le grand nombre de sociétés composant la branche, ces résultats portent à

the direct insurance and reinsurance markets operate competitively.

This, however, is a rather cursory examination. Indicators such as the number of firms operating in the industry and aggregate concentration ratios may conceal complex micro-aspects of competitive behaviour, since P&C insurance is a multiproduct industry with a substantial degree of heterogeneity among firms. For example, do some firms specialize in niche markets or are they active in all product lines? How competitive are these niche markets? Do some firms specialize in direct insurance or reinsurance? Do domestic and foreign-controlled firms reflect different strategic behaviours in their specialization patterns? Do they capture different market shares in specific product lines? A more in-depth analysis of industry concentration is presented below to address these issues.

Product lines: Not all firms in the P&C industry provide all P&C services. For example, not all firms sell automobile insurance. Furthermore, those that do do so to varying extents. Therefore, it is important to look at the degree of competition by product line. To do this, the total market for each product was calculated by adding the relevant outputs of all firms that sold this type of insurance, whether substantial or minimal. Then, for each product market, concentration ratios were constructed for direct insurance and reinsurance for the top three, five and eight firms. The results for 1992 are presented in Table 4.

This analysis reveals that the largest markets (automobile, property and liability) were less concentrated than the smaller markets. The eight largest firms controlled less than 50% of the market. In all three markets, reinsurance was more concentrated than direct insurance. Moreover, reinsurance assumed was more concentrated than reinsurance ceded. The opposite held true for the smaller markets, which appeared more oligopolistic.⁴ The top eight firms accounted for

croire que la concurrence caractérise les marchés de l'assurance directe et de la réassurance.

C'est là, cependant, un examen plutôt sommaire. Les indicateurs tels que le nombre de compagnies composant la branche et les taux globaux de concentration peuvent fort bien dissimuler des micro-aspects complexes de la compétitivité, vu que l'assurance des BRD constitue une branche d'activité aux multiples produits où il existe un degré important d'hétérogénéité parmi les sociétés. Par exemple, certaines entreprises se spécialisent-elles dans des créneaux commerciaux, ou sont-elles actives dans toutes les catégories de produits? Quelle est l'intensité de la concurrence dans ces créneaux? Certaines compagnies se spécialisent-elles dans l'assurance directe ou dans la réassurance? Les sociétés canadiennes et celles qui sont sous contrôle étranger affichent-elles des comportements stratégiques différents dans leurs programmes de spécialisation? Accaparent-elles des parts de marché différentes dans des catégories particulières de produits? Afin d'aborder ces aspects, nous présentons ci-après une analyse plus approfondie sur le degré de concentration de la branche.

Catégories de produits : Les sociétés du secteur de l'assurance des BRD n'offrent pas toutes la gamme complète des services du domaine. Ainsi, ce ne sont pas toutes les compagnies qui vendent de l'assurance automobile. En outre, celles qui le font ne s'y adonnent pas toutes dans la même mesure. Par conséquent, il importe d'examiner l'intensité de la concurrence, selon la catégorie de produits. Pour cela, nous avons calculé la valeur totale du marché de chaque produit, en additionnant les résultats appropriés de toutes les compagnies qui le vendaient, peu importe qu'ils fussent importants ou minimes. Ensuite, nous avons, pour chaque produit, calculé les ratios de concentration pour l'assurance directe et la réassurance, dans les cas des trois, cinq et huit plus grandes sociétés. Les résultats, pour 1992, figurent au tableau 4.

L'analyse révèle que le degré de concentration est moindre dans les grands marchés (automobile, biens et responsabilité civile) que dans les petits. Les huit plus grosses compagnies contrôlaient moins de la moitié du marché. Dans les trois marchés susmentionnés, le taux de concentration était plus élevé pour la réassurance que pour l'assurance directe, et il en était de même pour la réassurance acceptée par rapport à la réassurance cédée. C'était l'inverse dans le cas des petits marchés, qui semblaient plus oligopolistiques⁴. Les huit plus grandes

⁴ Accident and sickness insurance also appeared to be oligopolistic (i.e., a small number of insurance firms on the supply side of the market). However, it should be borne in mind that this analysis was based only on P&C insurance firms that provided this type of coverage. In reality, if life insurance companies were factored into the analysis, the market would appear quite competitive. Many life insurance companies are active in this market and have larger market shares than their P&C insurance counterparts.

⁴ Les domaines de l'assurance-maladie et accidents semblaient oligopolistiques eux aussi (petit nombre de compagnies d'assurance du côté "offre" du marché). Cependant, il faut se rappeler que l'analyse n'était fondée que sur les compagnies d'assurance de BRD qui offraient ce genre de protection. En réalité, si l'analyse prenait en compte les compagnies d'assurance-vie, le marché paraîtrait très compétitif. De nombreuses sociétés d'assurance-vie sont actives dans ce marché et accaparent une plus grande part du marché que les compagnies assurant les BRD.

about four-fifths of the aircraft and fidelity insurance markets and two-thirds of the surety insurance market. Five firms controlled 98% of the hail direct insurance market, and eight firms the entire market. In general, in smaller markets direct insurance was more concentrated than reinsurance.

sociétés accaparaient environ les quatre cinquièmes des marchés de l'assurance-aviation et de l'assurance contre les abus de confiance et les deux tiers de celui de l'assurance-caution. Cinq compagnies contrôlaient 98 % du marché de l'assurance directe contre la grêle, marché qui appartenait en entier à huit sociétés. En général, dans les petits marchés, le degré de concentration était plus élevé dans le cas de l'assurance directe que dans celui de la réassurance.

TABLE 4. Concentration ratios by product line, 1992

TABLEAU 4. Ratios de concentration, par catégorie de produits, 1992

Top 3 group Trois plus grosses compagnies			Top 5 group Cinq plus grosses compagnies			Top 8 group Huit plus grosses compagnies		
Direct insurance	Reinsurance assumed	ceded	Direct insurance	Reinsurance assumed	ceded	Direct insurance	Reinsurance assumed	ceded
Assurance directe	Réassurance acceptée	cédée	Assurance directe	Réassurance acceptée	cédée	Assurance directe	Réassurance acceptée	cédée
Percentage - Pourcentage								
Automobile - Automobile								
19	38	35	30	49	46	44	62	59
Property - Biens								
17	23	18	25	33	28	36	45	39
Liability - Assurance-responsabilité								
23	30	33	35	42	41	49	56	52
Fidelity - Assurance contre les détournements								
62	41	68	73	51	74	81	64	81
Aircraft - Assurance-aviation								
46	36	33	64	51	50	80	69	73
Hail - Assurance contre la grêle								
79	42	69	98	57	83	100	74	94
Surety - Assurance-caution								
48	48	50	61	57	64	72	69	76
Boiler and Machinery - Assurance contre le bris de machines								
44	64	39	56	75	52	69	84	64
Marine - Assurance maritime								
40	44	36	52	62	54	67	73	73
Accident and Sickness* - Assurance-accidents et assurance-maladie*								
52	80	53	64	92	70	78	97	84

* Refers only to P&C insurance. Life insurance firms are not included.

Dans le cas de l'assurance des BRD seulement. Les compagnies d'assurance-vie ne sont pas comprises dans les calculs.

Monoproduct firms: An alternative approach was to examine market concentration by firm specialization. Methodologically, the analysis proceeded as follows: for each of the 243 firms in 1992, diversification indicators were constructed. A diversification indicator is defined simply as the share of each product line in a firm's total nominal output. The lower the values of these indicators, the more diversified (multiproduct) a firm is said to be.³ Empirically, for the purposes of this study, a firm was considered to be monoproduct (specializing in a single product) if the value of one of its diversification indicators exceeded 70%. For instance, if automobile insurance made up more than 70% of a firm's output, that firm would be categorized as a monoproduct firm specializing in automobile insurance.⁴ The analysis was done separately for direct insurance and reinsurance in order to assess specialization in each market. The distribution of Canadian and foreign-controlled monoproduct firms by product line in 1992, for direct insurance and reinsurance, is shown in Table 5.

Les sociétés à produit unique : Une autre méthode a consisté à examiner la concentration du marché selon la spécialisation des entreprises. D'un point de vue méthodologique, l'analyse s'est déroulée comme suit : pour chacune des 243 entreprises répertoriées en 1992, on a établi des indicateurs de diversification. Un indicateur de diversification se définit simplement comme étant la part que chaque catégorie de produits représente dans la production totale de l'entreprise. Plus les valeurs de ces indicateurs sont petites, plus l'entreprise est considérée comme étant diversifiée (produits multiples)⁵. D'un point de vue empirique et aux fins de la présente étude, on juge qu'une entreprise est à produit unique (qu'elle se spécialise dans un seul produit) si la valeur d'un de ses indicateurs de diversification dépasse 70 % : par exemple, si l'assurance automobile représente plus que 70 % de son volume d'affaires, l'entreprise est considérée comme étant spécialisée dans ce genre d'assurance⁶. Nous avons fait des analyses distinctes pour l'assurance directe et la réassurance, afin d'évaluer la spécialisation de chaque marché. La répartition des entreprises à produit unique canadiennes et sous contrôle étranger, par catégorie de produits en 1992, pour l'assurance directe et la réassurance, est présentée au tableau 5.

TABLE 5. Monoproduct firms in P&C insurance, by product line, 1992*

TABLEAU 5. Compagnies d'assurance de BRD ne vendant qu'un seul produit, par catégorie de produits, 1992*

	Direct insurance Assurance directe			Reinsurance assumed Réassurance acceptée		
	Canadian	Foreign	Total	Canadian	Foreign	Total
	Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères		Sociétés canadiennes	Sociétés étrangères	
<i>Numbers of firms - Nombre d'entreprises</i>						
Automobile - Automobile	13	7	20	7	2	9
Property - Biens	16	11	27	4	13	17
Liability - Responsabilité civile	1	2	3	2	9	11
Other - Autre	7	18	25	4	12	16
Total	37	38	75	17	36	53

* The number of monoproduct firms in direct insurance and reinsurance should not be added, as there may be duplication.
A cause du double comptage possible, il ne faut pas additionner le nombre des compagnies d'assurance directe vendant un seul produit à celui des compagnies de réassurance.

³ For a theoretical analysis of multiproduct technology, see Bailey and Friedlaender (1980).
⁴ Obviously, if a firm sold exclusively automobile insurance, its diversification indicator would have a value of 100%.
⁵ Pour une analyse théorique de la technologie multiproduit, voir Bailey et Friedlaender (1980).
⁶ De toute évidence, si une entreprise vend exclusivement de l'assurance automobile, son indicateur de diversification s'établit à 100 %.

Although less than that of multiproduct firms, the number of monoproduit firms was substantial.⁷ In direct insurance, they accounted for almost 40% among both Canadian and foreign-controlled firms. It is evident that most monoproduit firms were found in the largest markets -- automobile, property and liability insurance. In fact, two-thirds of all monoproduit firms in direct insurance specialized in these three product lines. Interestingly, Canadian monoproduit firms in automobile and property direct insurance outnumbered foreign-controlled firms. The same was true for automobiles in the reinsurance market, although, on the whole, foreign firms appeared to specialize more in reinsurance.

The specialization of monoproduit firms in the large markets is explained by the size of these markets, which allows firms to spread the risk among a large pool of customers. They also spread the risk through reinsurance, although they do not directly spread it through diversification of products. This assessment can be confirmed by an examination of the ratios of reinsurance ceded to direct insurance. It was generally higher in monoproduit firms (50%) than in multiproduct firms (39%).⁸ Thus, because of the way the P&C insurance market operates, reinsurance can be used as a substitute for product diversification. Of course, this also depends on the size of the firms. Small firms rely more on reinsurance for risk spreading. For instance, 65% of Canadian firms that transferred 50% or more of their direct insurance had assets of less than \$65 million (see Section 5).

Three dimensions: In this analysis, number of firms, product specialization and market shares (concentration) were examined jointly. Once again, direct insurance and reinsurance were analyzed separately. Firms that sold insurance for a product line were grouped by that product's proportion of their output and linked with these firms' market share in that particular product market. In 1992, in the direct insurance market for automobiles, the largest market share was accounted for by firms whose automobile insurance activities represented

Bien qu'inférieur à celui des sociétés à produits multiples, le nombre des compagnies à produit unique était élevé.⁷ Dans le secteur de l'assurance directe, celles-ci représentaient presque 40 % des entreprises canadiennes ou sous contrôle étranger. Il est évident que la plupart des entreprises à produit unique se trouvaient sur les marchés les plus importants - assurance automobile, assurance des biens et assurance-responsabilité civile. En fait, les deux tiers de toutes les entreprises à produit unique présentes dans le domaine de l'assurance directe se spécialisaient dans ces trois catégories de produits. Notons que, sur les marchés de l'assurance automobile directe et de l'assurance directe des biens, les entreprises à produit unique canadiennes étaient plus nombreuses que les sociétés sous contrôle étranger. Il en allait de même, pour le secteur de l'automobile, sur le marché de la réassurance, bien que, dans l'ensemble, les sociétés étrangères aient semblé se spécialiser davantage dans la réassurance.

La spécialisation des entreprises à produit unique sur des marchés importants s'explique par la taille de ceux-ci, qui leur permet de répartir le risque entre un grand nombre de clients. Elles le font également par le biais de la réassurance, bien qu'elles n'y procèdent pas directement en diversifiant les produits. L'examen des ratios "réassurance cédée/assurance directe" confirme cette évaluation. Ils sont généralement plus élevés dans les entreprises à produit unique (50 %) que dans les sociétés à produits multiples⁸. Donc, à cause de la façon dont fonctionne le marché de l'assurance des BRD, on peut remplacer la diversification des produits par la réassurance. Bien entendu, cela dépend aussi de la taille des entreprises. Les petites compagnies misent plus sur la réassurance pour répartir le risque. Ainsi, 65 % des entreprises canadiennes qui ont transféré 50 % ou plus de leur assurance directe affichaient des actifs inférieurs à 65 millions de dollars (voir la Section 5).

Trois dimensions : Dans la présente analyse, le nombre d'entreprises, la spécialisation sur le plan des produits, et les parts de marché (concentration) ont été examinés conjointement, mais à cet égard aussi, nous avons étudié séparément l'assurance directe et la réassurance. Les compagnies qui vendaient une catégorie de produits donnée ont été groupées selon la proportion que celle-ci représentait dans leur volume d'affaires, et nous avons établi un lien avec leur part du marché correspondante. En 1992, sur le marché de l'assurance automobile directe, ce sont les entreprises dont les activités d'assurance

⁷ The total number is not the sum of monoproduit firms in direct insurance and reinsurance, as the same firm could have had a diversification indicator greater than 70% in both markets. This could lead to double-counting.

⁸ On the other hand, the ratio of reinsurance assumed to direct insurance was higher in multiproduct firms (88%) than in monoproduit firms (40%).

⁷ Le nombre total n'est pas égal à la somme des entreprises à produit unique travaillant dans l'assurance directe et la réassurance, car une même entreprise peut avoir un indicateur de diversification supérieur à 70 % sur les deux marchés. Cela pourrait entraîner un double comptage.

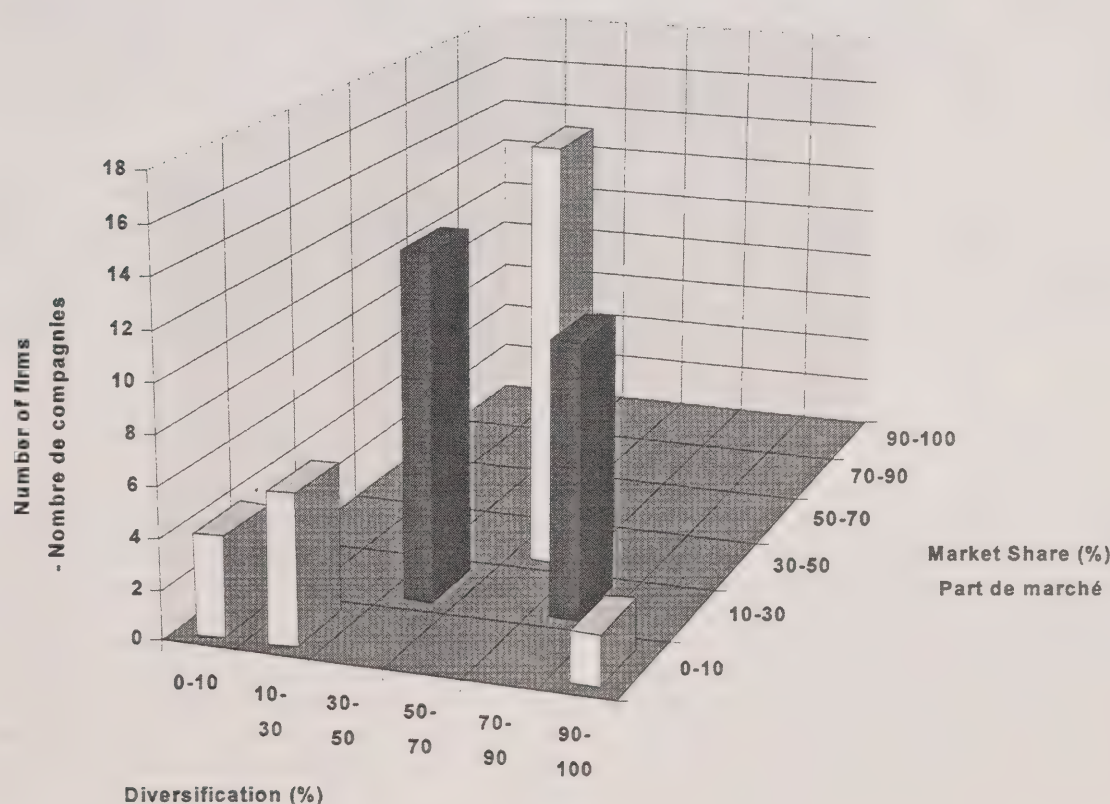
⁸ En revanche, le ratio réassurance acceptée/assurance directe était plus élevé dans les sociétés à produits multiples (88 %) que dans les entreprises à produit unique (40 %).

50%-70% of their output. The market share of monoprodukt firms did not exceed 30% for Canadian firms and 10% for foreign firms. In fact, regardless of the degree of specialization by foreign companies operating in these markets, their market share never exceeded 10%. Similar findings held true for reinsurance. However, foreign-controlled firms performed better in terms of market share than they did in direct insurance. Charts 2 and 3 display the findings for automobile direct insurance.⁹

automobile représentaient de 50 % à 70 % du volume d'affaires qui ont accaparé la plus large part du marché. La part de marché des entreprises à produit unique ne dépassait pas 30 %, pour les entreprises canadiennes, et 10 %, pour les entreprises étrangères. En fait, indépendamment du degré de spécialisation des sociétés étrangères présentes sur les marchés, leur part n'y dépassait jamais 10 %. Les mêmes conclusions valaient dans le secteur de la réassurance. Cependant, les sociétés sous contrôle étranger ont obtenu une meilleure part de marché que dans le secteur de l'assurance directe. Les Graphiques 2 et 3 montrent les conclusions pour l'assurance automobile directe.⁹

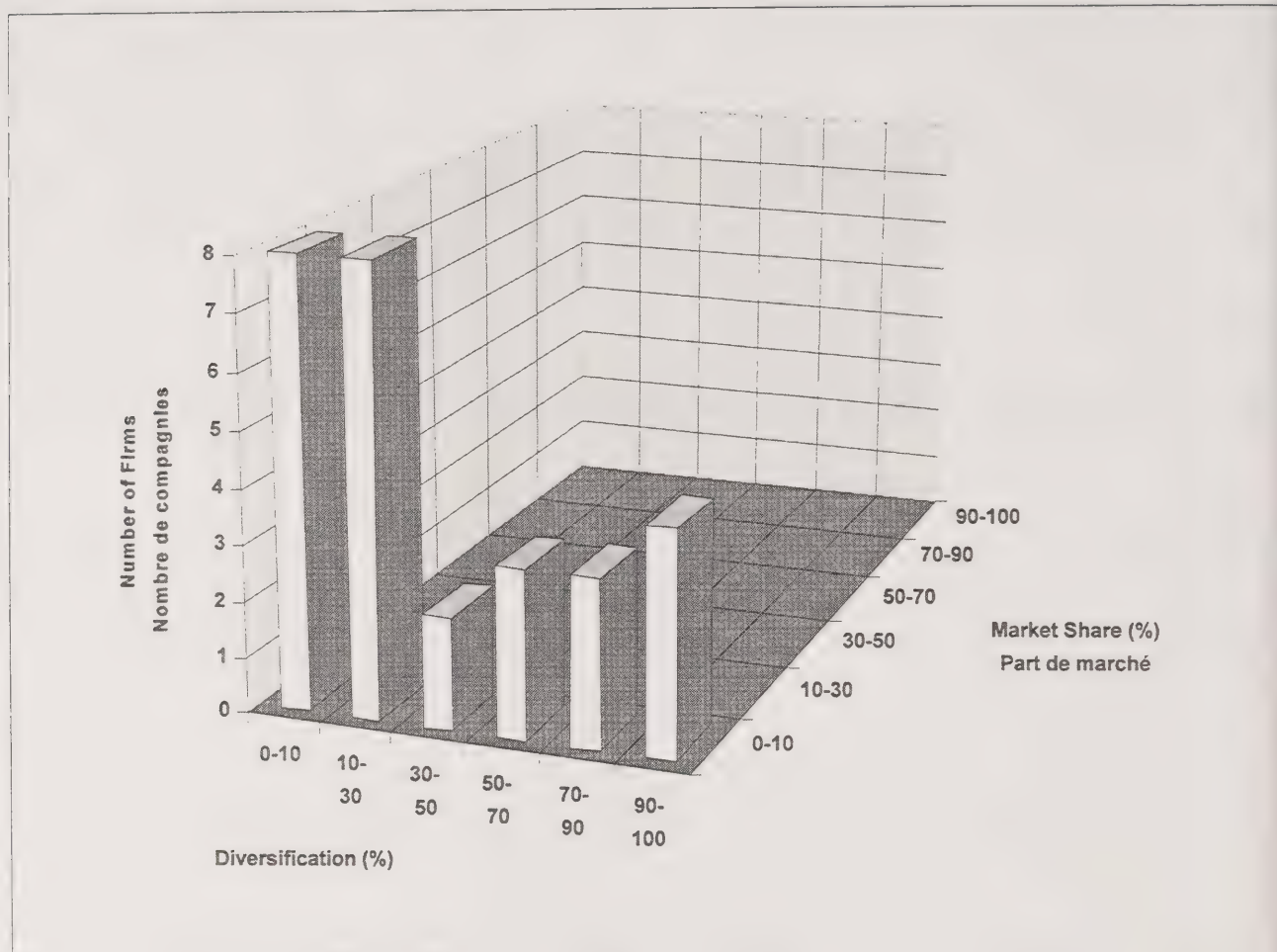
CHART 2. Canadian firms in automobile direct insurance, 1992

GRAPHIQUE 2. Compagnies canadiennes dans l'assurance directe automobile, 1992



⁹ Similar charts for many product lines, for both direct insurance and reinsurance, are available from the author.

⁹ Prière de s'adresser à l'auteur pour consulter des graphiques similaires sur de nombreuses catégories de produits, dans l'assurance directe et la réassurance.

CHART 3. Foreign-controlled firms in automobile direct insurance, 1992**GRAPHIQUE 3. Compagnies sous contrôle étranger dans l'assurance directe automobile, 1992**

The findings were generally similar for property and liability insurance. In other product lines with smaller markets, most monoprodukt firms were foreign, with a substantial market share in title insurance (90%-100%) and credit (30%-50%) and a smaller share in markets such as hail (10%-30%) and fidelity (0%-10%). There were as many Canadian as foreign companies operating in the marine insurance market, but more foreign than Canadian companies in the aircraft insurance market. All the monoprodukt firms in marine and aircraft insurance were foreign, and fewer in number than their multiprodukt counterparts. Monoprodukt and multiprodukt firms held different market shares in the aircraft and marine product lines. With respect to aircraft insurance, both types of firms held 10%-30% of the market share. By contrast, in marine insurance, monoprodukt

Les conclusions étaient généralement similaires en ce qui concerne l'assurance des biens et l'assurance-responsabilité civile. Dans d'autres catégories de produits dont les marchés sont plus restreints, la plupart des entreprises à produit unique étaient étrangères, l'assurance-titres et l'assurance-crédit y représentant une part de marché considérable (de 90 % à 100 %, et de 30 % à 50 %, respectivement), et l'assurance contre la grêle et l'assurance pour abus de confiance, une part moindre (de 10 % à 30 %, et de 0 % à 10 %, respectivement). On dénombrait autant d'entreprises canadiennes qu'étrangères sur le marché de l'assurance maritime, mais plus d'entreprises étrangères que canadiennes sur celui de l'assurance-aviation. Dans ces deux secteurs, toutes les entreprises à produit unique étaient étrangères et moins nombreuses que les sociétés à produits multiples. Les deux types d'entreprises détenaient des parts de marché différentes dans les

firms held 0%-10% of the market, while multiproduct firms held 30%-50% of the market share. Canadian firms operating in these markets were numerous and exclusively multiproduct and captured 30%-50% and 10%-30%, respectively, of the marine and aircraft insurance markets.

In accident and sickness insurance, the few monoproduit firms that did exist were Canadian and held less than a 10% market share. Unlike other markets, there was no evidence of foreign-controlled firms gaining precedence. In this product line, Canadian firms appeared to make up most of the direct insurance and reinsurance markets (in terms of the number of firms and market share). The near-absence of foreign companies in this market is explained by its non-lucrative nature, the result of the public, universal health care system in Canada, which leaves little room for private insurance plans, such as those found in the United States, except in very limited fields such as dental or travel insurance.

The analyses presented in this section should be considered in conjunction with regulatory and institutional realities, as some types of insurance are mandatory (such as automobile) or required for other purposes (i.e., house insurance for obtaining a mortgage).

5. Firm Size and Performance

In the P&C insurance industry, companies of very different sizes co-exist. In 1992, Canadian firms were generally significantly larger than foreign-controlled firms (measured in assets) and their range of size was narrower. The distribution of foreign-controlled firms by size of assets was more polarized. A few very large firms, comparable in size with the large Canadian firms, co-existed with numerous small ones. Three-quarters of the latter had assets of less than \$60 million (Charts 4 and 5).

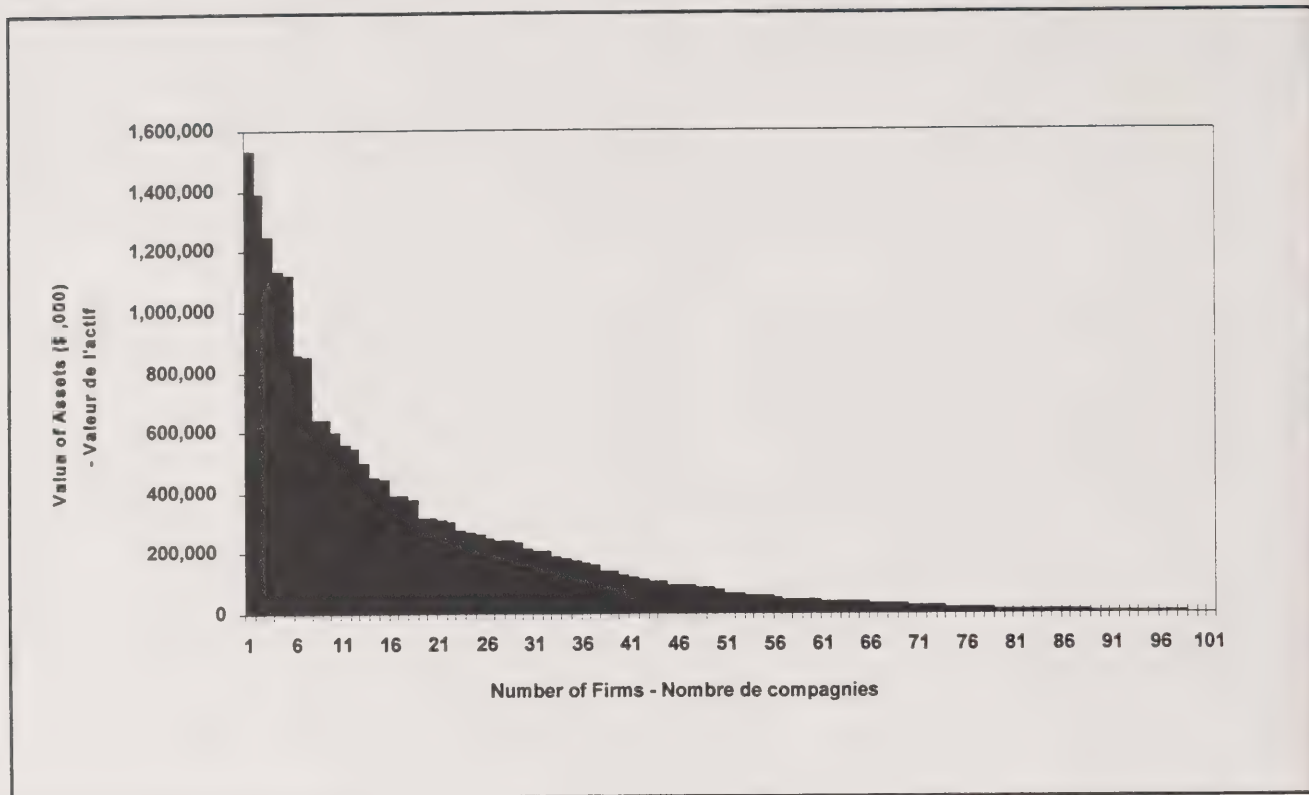
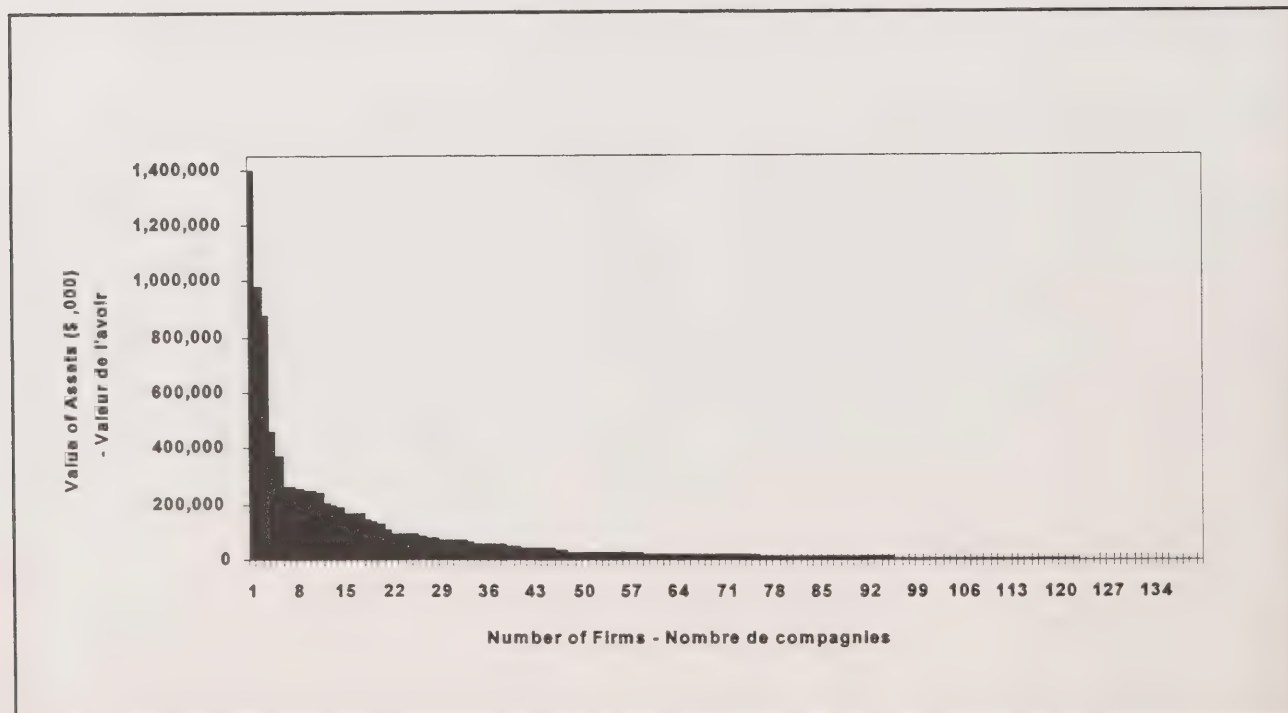
secteurs de l'assurance maritime et de l'assurance-aviation. Pour ce qui est de l'assurance-aviation, les deux types d'entreprises accaparaient de 10 % à 30 % du marché. En revanche, dans l'assurance maritime, la part de marché des entreprises à produit unique se situait entre 0 % et 10 %, alors que celle des sociétés à produits multiples s'établissait entre 30 % et 50 %. Les entreprises canadiennes présentes sur ces deux marchés étaient nombreuses et exclusivement à produits multiples; leur part y était respectivement de 30 % à 50 %, dans le secteur de l'assurance maritime, et de 10 % à 30 %, dans celui de l'assurance-aviation.

Dans le domaine de l'assurance-accidents et maladie, les quelques entreprises à produit unique présentes étaient canadiennes, et elles détenaient moins de 10 % du marché. Contrairement à ce qui se passait sur d'autres marchés, rien ne montrait que des sociétés sous contrôle étranger prenaient le pas sur les autres. Dans cette catégorie de produits, les entreprises canadiennes semblaient dominer les marchés de l'assurance directe et de la réassurance (nombre de compagnies et part du marché). La quasi-absence d'entreprises étrangères sur ce marché s'explique par sa nature non lucrative, résultat du régime canadien universel et public de soins de santé qui laisse peu de place pour les régimes d'assurance privés comme ceux que l'on trouve aux États-Unis, excepté dans des domaines très limités comme l'assurance dentaire et l'assurance-voyage.

Il faut, en lisant les analyses présentées ici, prendre en compte la réglementation existante et les réalités institutionnelles, car certains genres d'assurances sont obligatoires (par ex., l'assurance automobile) ou nécessaires pour d'autres raisons (par ex., l'assurance-habitation, pour obtenir un prêt hypothécaire).

5. Taille et résultats des entreprises

Dans le secteur de l'assurance des BRD coexistent des sociétés de tailles très diverses. En 1992, les entreprises canadiennes étaient en général nettement plus grandes que les sociétés sous contrôle étranger (d'après les actifs), et elles différaient moins entre elles quant à la taille. La répartition des entreprises sous contrôle étranger, selon l'importance des actifs, était plus polarisée. Quelques très grandes sociétés comparables, quant à la taille, aux principales entreprises canadiennes, coexistaient avec de nombreuses compagnies de petite taille. Les trois quarts de celles-ci avaient des actifs inférieurs à 60 millions de dollars (voir les Graphiques 4 et 5).

CHART 4. Canadian P&C insurance firms by assets size, 1992**GRAPHIQUE 4. Compagnies d'assurance BRD canadiennes selon la taille de l'actif, 1992****CHART 5. Foreign-controlled P&C insurance firms by assets size, 1992****GRAPHIQUE 5. Compagnies d'assurance BRD sous contrôle étranger selon la taille de l'actif, 1992**

As a result of the work of Modigliani (1958) and Sylos-Labini (1962) early on and others later, different firm sizes across industries are explained by economies of scale, capital requirements and government policy, among other determinants. Industries with a large minimum-efficient scale of output, for example, are less favourable for the entry and survival of small firms. But what explains the co-existence of firms of such different sizes within one industry?

The conventional rationalization is offered by Mills and Schumann (1985). The choice of a production technology involves a trade-off between static efficiency (minimum average cost) and production flexibility (cost stability over a wide range of outputs). Such a trade-off provides a basis for the existence of technologically heterogeneous firms in industries prone to demand fluctuations. Large firms are likely to have lower minimum average costs because of scale economies associated with capital-intensive production methods. But firms with high minimum average costs survive by being more flexible and thereby more able to deal with changing demand conditions than firms that compete through cost efficiencies. However, this explanation is rather limited in scope for service industries in general, which are basically labour-intensive and do not have great physical capital requirements. Furthermore, the P&C insurance industry is not prone to large demand fluctuations.

In order to shed some light on the issues of efficiency and economies of scale, correlation coefficients were calculated between average costs (the cost incurred for the provision of one dollar of output) and the size of Canadian and foreign-controlled firms in 1992. They showed a lack of correlation between firm size and average cost for both Canadian (-0.039) and foreign-controlled firms (0.088), as the coefficients were small and therefore not statistically significant. Controlling for "contamination" from economies of scope, the correlation coefficient for monoproduit firms only was also found to be small and statistically insignificant (-0.029). Even Suret (1991), who found that large firms are more cost-efficient than small firms, attributed this to economies of scope rather than of scale. If this is the case, then it must be economies of scope that explain the presence of small multiproduct firms, and it may well be the diversification of risk afforded by the reinsurance markets that explains the presence of small monoproduit firms. In any event, more detailed analysis of time-series over a long period is needed to illuminate these issues further.

Depuis les travaux de Modigliani (1958) et de Sylos-Labini (1962) d'abord, et d'autres auteurs, ensuite, on explique la différence de taille entre les entreprises par les économies d'échelle, les besoins en capitaux et les politiques publiques, entre autres facteurs déterminants. Ainsi, les petites entreprises ont plus de mal à s'installer et à survivre dans les branches où le rendement minimal nécessaire pour garantir la rentabilité est grand. Mais comment expliquer la coexistence d'entreprises de tailles aussi variées dans une même industrie?

Mills et Schumann (1985) proposent la rationalisation classique. Le choix d'une technologie de production suppose un compromis entre l'efficacité statique (coût moyen minimum) et la souplesse de la production (stabilité des coûts pour une gamme étendue de produits). Ce compromis sert de base à l'existence d'entreprises aux technologies hétérogènes dans les industries sujettes à des fluctuations de la demande. Les grandes sociétés auront probablement des coûts moyens minimaux inférieurs à cause des économies d'échelle associées aux méthodes de production à forte intensité de capitaux. Toutefois, les entreprises dont les coûts moyens minimaux sont élevés survivent en étant plus flexibles et, ainsi, plus à même de s'adapter à une demande changeante que les entreprises qui tablent sur le rapport coût-efficacité. Cependant, cette explication est assez limitée en ce qui concerne les industries du secteur tertiaire en général, car celles-ci se caractérisent par une forte intensité de travail et n'ont pas de grands besoins en capital physique. En outre, la branche de l'assurance des BRD ne connaît pas d'importantes fluctuations de la demande.

Afin d'éclaircir quelques aspects relatifs à l'efficacité et aux économies d'échelle, on a calculé des coefficients de corrélation entre les coûts moyens (le coût subi pour fournir un dollar de production) et la taille des entreprises canadiennes sous contrôle étranger, en 1992). Ces coefficients ont révélé une absence de corrélation entre la taille des entreprises et le coût moyen tant pour les entreprises canadiennes (-0,039) que pour les sociétés sous contrôle étranger (0,088), car les coefficients étaient petits et donc sans signification statistique. Quand on a vérifié s'il y avait une "contamination" causée par les économies de diversité, le coefficient de corrélation pour les entreprises à produit unique s'est révélé être lui aussi minime et sans signification statistique (-0,029). Même Suret (1991), qui a conclu que les grandes entreprises sont plus efficaces que les petites, a attribué ce phénomène à des économies de diversité plutôt qu'à des économies d'échelle. Si tel est bien le cas, ce sont sûrement les économies de diversité qui expliquent la présence de petites sociétés à produits multiples, et il se peut que ce soit la diversification du risque rendue possible par les marchés de la réassurance qui explique celle des petites compagnies à produit unique. En tout cas, une analyse plus détaillée de séries chronologiques sur une longue période est nécessaire pour faire encore plus de lumière sur ces questions.

6. Conclusions and Suggestions for Future Work

This study examined several characteristics of the P&C industry over the period 1987-1992. A distinction was made between the direct insurance and the reinsurance markets, and emphasis was placed on the degree of competition (or concentration) by product line and country of control. The analysis revealed a generally competitive market. The degree of concentration was increasing somewhat by product line, and some small niche markets were oligopolistic. Direct insurance in large product line markets was found to be generally more competitive than reinsurance. The opposite was true in small product line markets. Foreign-controlled firms were relatively more active in reinsurance. The reinsurance operations of firms in Canada were characterized by excess demand, resulting in international trade deficits. No correlation between firm size and efficiency (economies of scale) was found. Thus, it is left to product specialization, market size, economies of scope and the existence of the reinsurance market to explain the co-existence of many small firms with some very large ones.

Traditionally, the financial sector was characterized by "four pillars," whose operations were clearly delineated: banks, insurance companies, investment dealers and brokers, and trust companies. In 1987, banks were permitted to offer investment and brokerage services. Another amendment of the Bank Act in 1992 allowed banks to penetrate the trust company industry. These changes were motivated by the ultimate interest of individuals and businesses. Have these changes led to better resource allocation, productivity increases, lower prices and higher quality of services? One fact that is known, for instance, is that there are fewer trust companies today. However, much more needs to be known, especially in light of many other changes that took place at the same time, such as the provision of services through alternative means, made possible by the introduction of new technologies. New means of service delivery have wide-ranging implications not only insofar as prices and quality for end users are concerned, but also with regard to overall effects, such as employment.

Further amendments to the Bank Act are expected in 1997. Will the entrance of banks into the insurance industry, if allowed, generate further competition that will benefit individuals and

6. Conclusions et propositions pour des travaux futurs

La présente étude portait sur plusieurs caractéristiques de l'industrie de l'assurance des BRD, pour la période allant de 1987 à 1992. Nous avons établi une distinction entre les marchés de l'assurance directe et de la réassurance, et nous avons mis l'accent sur le degré de concurrence (ou de concentration), selon la catégorie de produits et le pays de contrôle. L'analyse a révélé l'existence d'un marché généralement concurrentiel. Le degré de concentration augmentait quelque peu selon la catégorie de produits, et quelques petits marchés spécialisés étaient oligopolistiques. Il est apparu que, dans les grands marchés, la concurrence est généralement plus vive pour le secteur de l'assurance directe que pour celui de la réassurance. C'était l'inverse dans les petits marchés. Les sociétés sous contrôle étranger étaient relativement plus actives dans le secteur de la réassurance. Une demande excédentaire caractérisait les opérations de réassurance des entreprises au Canada, ce qui a entraîné des échanges internationaux déficitaires. Nous n'avons constaté aucune corrélation entre la taille et l'efficacité (économies d'échelle) des entreprises. Donc, la spécialisation, la taille des marchés, les économies de diversité et l'existence du marché de la réassurance demeurent les seuls facteurs expliquant la coexistence de nombreuses petites entreprises avec quelques autres de très grande taille.

Depuis toujours, le secteur financier repose sur quatre grands groupes d'intervenants, dont les opérations sont clairement délimitées : les banques, les compagnies d'assurance, les courtiers en valeurs mobilières, et les sociétés de fiducie. En 1987, les banques ont été autorisées à offrir des services de placement et de courtage. En 1992, une autre modification de la Loi sur les banques autorisait ces dernières à entrer dans la branche des sociétés de fiducie. Ces changements étaient motivés par la volonté de protéger, en bout de ligne, les intérêts des particuliers et des entreprises. Les modifications se sont-elles soldées par une meilleure efficacité des ressources, par des gains de productivité, par une baisse des prix et par une amélioration de la qualité des services? Un fait est certain, par exemple : il y a moins de sociétés de fiducie aujourd'hui. Cependant, il reste encore beaucoup à connaître, notamment à la lumière de nombreux autres changements qui sont survenus en même temps, comme la prestation de services par d'autres moyens, rendue possible grâce à de nouvelles techniques. Les nouveaux modes de prestation des services s'accompagnent de conséquences diverses, non seulement en ce qui regarde les prix et la qualité pour les utilisateurs finaux, mais aussi pour ce qui touche les effets généraux sur l'emploi, par exemple.

La Loi sur les banques doit être de nouveau modifiée en 1997. L'entrée des banques dans le secteur de l'assurance, si elle est autorisée, accentuera-t-elle la concurrence, au profit des particuliers et des entreprises?

businesses? Insurers have already introduced new technologies, such as electronic data processing, for the underwriting, reinsurance, investment and adjustment processes (Globermann 1986). It may be in the area of the retail of insurance where the banks may benefit from network economies (Katz and Shapiro 1992) to reduce the costs associated with commissions, which accounted for 39% of the total costs of providing P&C insurance services in 1992. On the other hand, this may lead to non-competitive behaviour, especially in some product lines where there is complementarity between non-insurance financial services (such as loans and mortgages) and insurance services on them. Much more analysis is needed to examine the many aspects and possible implications of such a development. Among other things, detailed statistics on prices, as well as quality indicators by individual service, would be needed. More particularly, series over long time periods would be necessary in order to assign the effects to specific changes that have occurred.

References

- Bailey, E.E., and Friedlaender, A.F. (1980) "Market Structure and Multiproduct Industries", *Journal of Economic Literature* 20: 1024-48.
- Bernstein, J.I. (1992) "Information Spillovers, Margins, Scale and Scope: With an Application to Canadian Life Insurance", *Scandinavian Journal of Economics* 94 (Supplement): 95-105.
- Globermann, S. (1986) "Firm Size and Dynamic Efficiency in the Life Insurance Industry", *Journal of Risk and Insurance* LIII: 278-93.
- Grace, M.F., and Timme, S.G. (1992) "An Examination of Cost Economies in the United States Life Insurance Industry." *Journal of Risk and Insurance* XX: 72-103.
- Katz, L.M., and Shapiro, C. (1992) "Product Introduction with Network Externalities", *Journal of Industrial Economics* XL: 55-83.
- Mills, D.E., and Schumann, L. (1985) "Industry Structure with Fluctuating Demand", *American Economic Review* 75: 758-67.
- Modigliani, F. (1958) "New Developments in the Oligopoly Front", *Journal of Political Economy* 66: 215-32.
- Schultz, M.T. (1987) "A New Method of Assessment of Insurance Service Production", *Review of Income and Wealth* 33: 431-37.

Les assureurs ont déjà adopté de nouvelles techniques (comme le traitement informatique des données) pour exécuter les processus de tarification, de réassurance, de placement et d'ajustement (Globermann, 1986). Ce sera peut-être dans le domaine de la vente au détail de l'assurance que les banques bénéficieront d'économies de réseau (Katz et Shapiro, 1992), lesquelles permettront de réduire le montant des commissions - en 1992, celles-ci représentaient 39 % du coût total subi pour assurer les services d'assurance de BRD. En revanche, cela risque d'encourager un comportement non concurrentiel, surtout dans certaines catégories de produits où il y a complémentarité entre les services financiers hors-assurance (comme les prêts et les prêts hypothécaires) et les services d'assurance connexes. Il faudra pousser bien davantage l'analyse afin d'examiner les nombreux aspects et les incidences possibles d'une telle évolution des choses. Il faudra notamment des statistiques détaillées sur les prix et des indicateurs de qualité par service. Plus particulièrement, on aura besoin de séries établies sur de longues périodes pour bien cerner les effets des changements qui se seront produits.

Références

- Bailey, E.E. et Friedlaender, A.F. (1980) "Market Structure and Multiproduct Industries", *Journal of Economic Literature*, 20, p. 1024-1048.
- Bernstein, J.I. (1992) "Information Spillovers, Margins, Scale and Scope: With an Application to Canadian Life Insurance", *Scandinavian Journal of Economics*, 94 (Supplément), p. 95-105.
- Globermann, S. (1996) "Firm Size and Dynamic Efficiency in the Life Insurance Industry", *Journal of Risk and Insurance*, LIII, p. 278-293.
- Grace, M.F. et Timme, S.G. (1992) "An Examination of Cost Economies in the United States Life Insurance Industry", *Journal of Risk and Insurance*, XX, p. 72-103.
- Katz, L.M. et Shapiro, C. (1992) "Product Introduction with Network Externalities", *Journal of Industrial Economics*, XL, p. 55-83.
- Mills, D.E. et Schumann, L. (1985) "Industry Structure with Fluctuating Demand", *American Economic Review*, 75, p. 758-767.
- Modigliani, F. (1958) "New Developments in the Oligopoly Front", *Journal of Political Economy*, 66, p. 215-232.
- Schultz, M.T. (1987) "A New Method of Assessment of Insurance Service Production", *Review of Income and Wealth*, 33, p. 431-437.

Suret, J.M. (1991) "Scale and Scope Economies in the Canadian Property and Casualty Insurance Industry", *Geneva Papers of Risk and Insurance* 59: 236-56.

Sylos-Labini, P. (1962) "Oligopoly and Technical Progress", Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

United Nations (1993) "System of National Accounts", New York: United Nations.

Suret, J.M. (1991) "Scale and Scope Economies in the Canadian Property and Casualty Insurance Industry", *Geneva Papers of Risk and Insurance*, 59, p. 236-256.

Sylos-Labini, P. (1962) "Oligopoly and Technical Progress", Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Nations Unies (1993) "System of National Accounts", New York: Nations Unies.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The selected indicators used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les indicateurs utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- Quick ratio:

Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- Capital ratio:

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- Claims to premiums:

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- Ratio de liquidité:

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- Ratio du capital:

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- Ratio des sinistres aux primes:

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les indicateurs comparatifs sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspondant de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

*Don't let the changing world
take you by surprise!*

*Ne soyez pas dépassé
par les événements!*



An aging population. Lone-parent families. A diverse labour force. Do you know how today's social changes will affect your future ... your organization ... and your family?

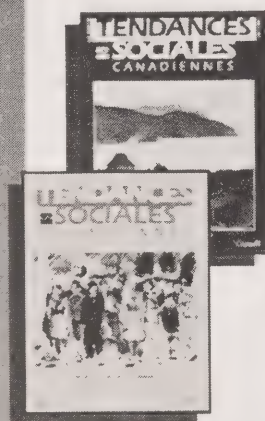
Keep pace with the dramatic shifts in Canada's evolving social fabric with Statistic Canada's best-selling quarterly, *Canadian Social Trends*. With vast and varied reports on major changes in key social issues and trends, this periodical incorporates findings from over 50 national surveys.

Written by some of Canada's leading-edge social analysts, *Canadian Social Trends* combines painstaking research with dynamic prose on topics like ethnic diversity, low-income families, time-crunch stress, violent crime and much more — all in a colourful, easy-to-read, magazine format.

A lasting record of changing times!

Join the thousands of business and policy analysts, social-science professionals, and academics who trust *Canadian Social Trends* to demystify the causes and consequences of change in Canadian society. Don't miss a single issue — subscribe today.

***Canadian Social Trends* (catalogue number 11-0080XPE) is \$34 annually in Canada, US\$41 in the United States and US\$48 in other countries.**



Le vieillissement de la population.

Les familles monoparentales. La diversification de la population active. Savez-vous comment les changements sociaux d'aujourd'hui vont se répercuter sur votre avenir, votre organisation, votre famille?

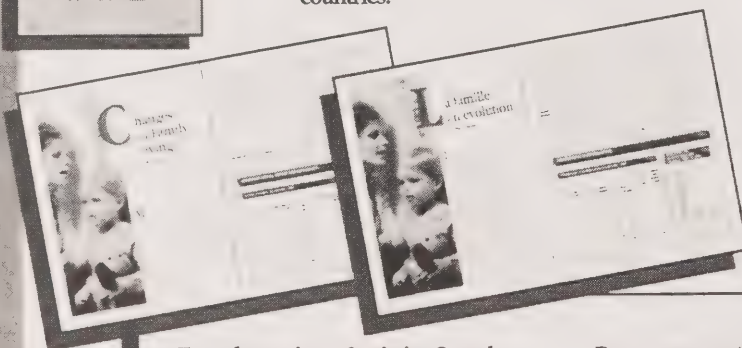
Suivez l'évolution spectaculaire de la société canadienne grâce à *Tendances sociales canadiennes*, une publication trimestrielle de Statistique Canada. Avec des articles vastes et variés sur les principaux changements caractérisant les questions et les tendances sociales principales, cette publication intègre les résultats de plus de 50 enquêtes nationales.

Certains des analystes sociaux les plus reconnus du Canada rédigent des articles dans *Tendances sociales canadiennes*. Ils présentent les résultats de recherches minutieuses dans un style attrayant pour des sujets tels que la diversité ethnique, les familles à faible revenu, le stress dû au manque de temps, le crime et bien d'autres encore dans une revue haute en couleur et de lecture aisée.

Un dossier permanent d'une époque en évolution!

Des milliers d'analystes des entreprises et des politiques, de professionnels des sciences sociales et d'universitaires lisent *Tendances sociales canadiennes* pour identifier les causes et les conséquences de l'évolution de la société canadienne. Ne manquez pas un numéro, abonnez-vous dès aujourd'hui.

L'abonnement annuel à *Tendances sociales canadiennes* (n° 11-0080XPF au catalogue) coûte 34 \$ au Canada, 41 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.



To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Pour passer votre commande, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au centre de services-conseils de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Vous pouvez aussi envoyer votre commande par télécopieur, au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et donner votre numéro de carte VISA ou MasterCard.

Statistics Canada



**Statistics Canada
Operations and Integration
Circulation Management
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6**

(Please print)



1-800-267-6677

Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.



INTERNET: order@statcan.ca



(613) 951-1584

VISA, MasterCard and
Purchase Orders only.
Please do not send
confirmation. A fax will be
treated as an original order

METHOD OF PAYMENT:

(Check only one)

☐ Please charge my: ☐ VISA ☐ MasterCard

Card Number

Signature _____

Expiry Date				

☐ Payment enclosed \$ _____

Please make cheque or money order payable to the
Receiver General for Canada - Publications.

 Purchase Order Number
(Please enclose)

Authorized Signature

Company		
Department		
Attention	Title	
Address		
City	Province	
	()	()
Postal Code	Phone	Fax
Please ensure that all information is completed.		

[illegible]

► **Note:** Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.

GST Registration # R121491807

► Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada - Publications.

Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST and applicable PST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

SUBTOTAL

DISCOUNT
(if applicable)

**GST (7%)
and applicable PST
(Canadian clients only)**

GRAND TOTAL

PF 093238



THANK YOU FOR YOUR ORDER!

Statistics
CanadaStatistique
Canada

Canada

BON DE COMMANDE

Statistique Canada



Statistique Canada
Opérations et intégration
Direction de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6

(Veuillez écrire en caractères d'imprimerie.)



1-800-267-6677

Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.



(613) 951-1584

VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.



INTERNET: order@statcan.ca

MODALITÉS DE PAIEMENT:

(Cochez une seule case)

☐ Veuillez débiter mon compte ☐ VISA ☐ MasterCard

N° de carte

Signature _____

Date d'expiration

☐ Paiement inclus

Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du
Receveur général du Canada - Publications.

☐ N° du bon de commande
(Veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

[illegible]

► Veuillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont donnés en dollars américains.

TPS N° R121491807

► Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du
Receveur général du Canada — Publications.

► Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 % et la TVP en vigueur. Les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.

TOTAL

RÉDUCTION
(s'il y a lieu)

TPS (7 %)
et la TVP en vigueur.
(Clients canadiens seulement)

TOTAL GÉNÉRAL

PF 093238

MERCI DE VOTRE COMMANDE!

Statistique
CanadaStatistics
Canada

Canada

✓ Identify Emerging Trends

✓ Define New Markets

✓ Pinpoint Profit Opportunities

✓ Dégagez les nouvelles tendances

✓ Définissez les nouveaux marchés

✓ Déterminez les possibilités de profit

To safeguard your place in tomorrow's marketplace, you have to be able to anticipate trends today. To do that, you're going to need some insight into the purchasing trends in the Canadian marketplace.

With a complete profile of Canadian consumers, plus an indepth analysis of Canadian industries, the **Market Research Handbook** gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

- ▶ how much money Canadians are earning and what they're spending on cars, rent, home entertainment and household appliances;
 - ▶ the level of sales in retail chain and department stores;
 - ▶ what goods are being traded between Canada, U.S., and other countries;
 - ▶ census data such as: age/sex, schooling, households, unemployment, interprovincial and international migration
- ...and much, much more!

With over 600 pages, the **Handbook** includes more than 200 statistical tables that give you instant access to provincial and national market data. Featured are important economic indicators such as the **Gross Domestic Product**, **Labour Force Productivity**, **Private and Public Investment** and the **Consumer Price Index**.

Order your copy of the **Market Research Handbook** (Catalogue #63-2240XPB) today for only \$110 in Canada plus \$7.70 GST, US\$132 in the United States, and US\$154 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613)951-1584 and use your VISA or MasterCard. **OR MAIL** your order to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication.



Pour maintenir votre place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devrez comprendre les habitudes d'achat sur le marché canadien.

Renfermant un profil complet des consommateurs canadiens ainsi qu'une analyse approfondie des industries canadiennes, le **Recueil statistique des études de marché** brosse un tableau exhaustif des habitudes d'achat. Ce précieux best-seller peut vous faire découvrir de nouveaux marchés en vous fournissant les détails suivants :

- ▶ les revenus des Canadiens et leurs dépenses pour la voiture, le loyer, les appareils de divertissement et les appareils ménagers;
 - ▶ le niveau des ventes dans les magasins de détail à succursales et les grands magasins;
 - ▶ les biens échangés entre le Canada, les É.-U. et d'autres pays;
 - ▶ les données du recensement telles que l'âge, le sexe, le niveau de scolarité, les ménages, le chômage, la migration interprovinciale et internationale
- ...et bien plus encore!

Le **Recueil**, contenant plus de 600 pages et au delà de 200 tableaux statistiques, vous permettra d'accéder instantanément aux données provinciales et nationales sur le marché. Il traite d'indicateurs économiques importants tels que le **produit intérieur brut**, la **productivité de la population active**, les **investissements privés et publics** et l'**Indice des prix à la consommation**.

Procurez-vous votre exemplaire du **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-2240XPB au catalogue) dès aujourd'hui pour seulement 110 \$ au Canada plus 7,70 \$ de TPS, 132 \$ US aux États-Unis et 154 \$ US dans les autres pays. Commandez votre exemplaire **PAR TÉLÉPHONE EN COMPOSANT SANS FRAIS le 1-800-267-6677 OU PAR TÉLÉCOPIEUR** au (613) 951-1584 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, **OU PAR LA POSTE** à l'adresse suivante : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus près dont la liste figure dans la présente publication.

Pick a topic... any topic

The **1994 Statistics Canada Catalogue** is your guide to the most complete collection of facts and figures on Canada's changing business, social and economic environment. No matter what you need to know, the **Catalogue** will point you in the right direction.

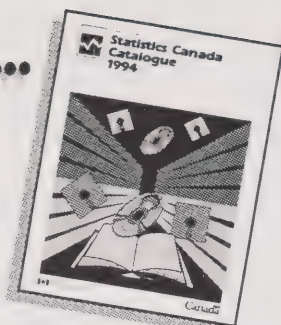
From the most popular topics of the day – like employment, income, trade, and education – to specific research studies – like mineral products shipped from Canadian ports and criminal victimization in urban areas – you'll find it all here.

... the **1994 Statistics Canada Catalogue** will help you get your bearings...

The **Catalogue** puts all this information at your fingertips. With the expanded index, you can search by subject, author or title – even periodical articles are indexed. There's also a separate index for all our electronic products.

The **Catalogue** has everything you need to access all Statistics Canada's products:

- descriptions of over 25 new titles, plus succinct abstracts of the over 650 titles and 7 map series already produced;
- a complete guide to finding and using statistics;
- electronic products in a variety of media, and



advice on getting expert assistance on electronic products and on-line searches;

- tabs to each section -- so you can immediately flip to the information you need.

... time and time again

To make sure that the **Catalogue** stands up to frequent use, we used a specially coated cover to prevent broken spines, tattered edges and dog-eared corners.

Order today – you'll be lost without it.

1994 Statistics Canada Catalogue

Only \$15 in Canada (US\$18 in the U.S. and US\$21 in other countries). Quote Cat. no. 11-2040XPE.

Write to:

Statistics Canada
Marketing Division
Sales and Service
120 Parkdale Avenue
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Fax:

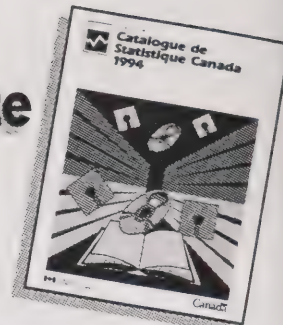
(613) 951-1584

Call toll-free:

1-800-267-6677

Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

Choisissez un sujet... n'importe lequel



Le **Catalogue de Statistique Canada 1994** est votre guide pour la collection la plus complète de faits et de chiffres dans les domaines, en constante évolution, du commerce, de la société et de l'économie du Canada. Peu importe ce que vous voulez savoir, le **Catalogue** vous mettra sur la bonne piste.

Des sujets actuels les plus populaires – comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation – à des études de recherche spécialisées – comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines – vous trouverez tout dans ce document.

Le Catalogue de Statistique Canada 1994 vous aidera à vous orienter...

Le **Catalogue** vous met tous ces renseignements sous la main. L'index augmenté vous permet de chercher par sujet, auteur ou titre – les articles de périodiques sont même indexés. On a aussi ajouté un index séparé pour tous nos produits électroniques.

Le **Catalogue** a tout ce qu'il vous faut pour vous procurer les produits de Statistique Canada :

- descriptions de plus de 25 nouveaux titres et courts résumés des 650 titres et plus et des 7 séries de cartes déjà disponibles;
- guide complet pour obtenir et utiliser les données statistiques;
- produits électroniques sur supports divers et

conseils sur l'obtention d'aide d'experts pour les produits électroniques et les recherches en direct;

- système d'onglets pour chaque section - pour que vous puissiez immédiatement repérer les renseignements qui vous intéressent.

...maintes et maintes fois

Pour garantir que le **Catalogue** puisse résister à une utilisation fréquente, nous avons utilisé une couverture avec un revêtement spécial conçue pour éviter les dos cassés, les bords abîmés et les coins de page pliés.

Commandez aujourd'hui – vous ne pourrez plus vous en passer.

Catalogue de Statistique Canada 1994

Seulement 15 \$ au Canada (18 \$ US aux États-Unis et 21 \$ US dans les autres pays). Indiquez le n° au catalogue : 11-2040XPE.

Écrivez à :

Statistique Canada
Division du marketing
Vente et service
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Télécopieur : (613) 951-1584

Appels sans frais :

1-800-267-6677

Ou contactez le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).





Catalogue no. 63-016-XPB

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

4th Quarter 1995

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

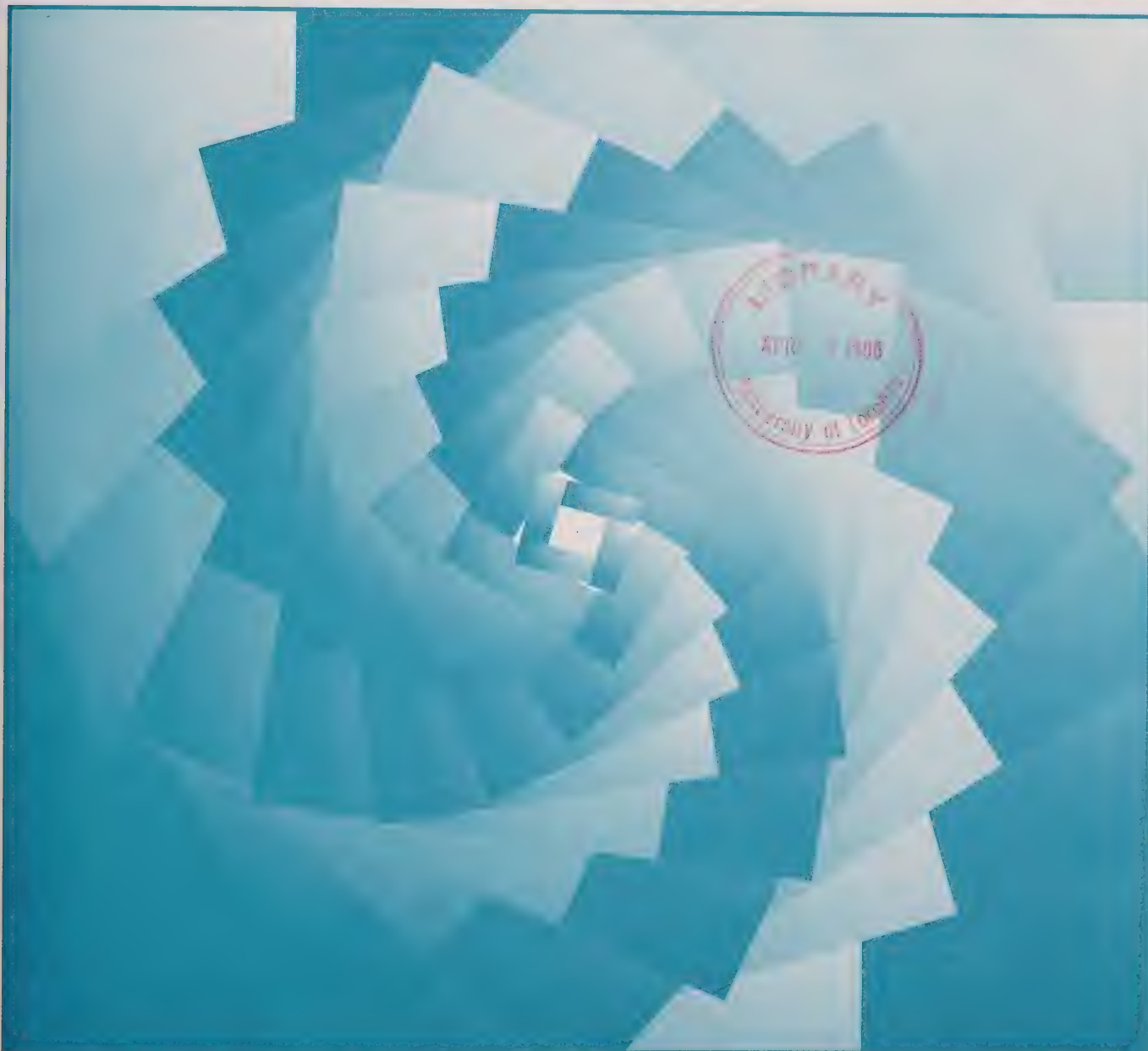
4^e trimestre 1995

Feature article

- Human Resources in Science and Technology in the Services Sector

Étude spéciale

- Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms . . .

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Services, Indicators and Analysis,
Services, Science and Technology Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3177)
or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montreal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Toll-free access is provided in all provinces and territories, for users who reside outside the local dialing area of any of the regional reference centres.

National Enquiries Line	1-800-263-1136
Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and the United States)	1-800-267-6677

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Facsimile Number 1(613)951-1584
Toronto Credit Card Only (973-8018)

Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

Des données sous plusieurs formes . . .

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Indicateurs des services et analyse,
Division des services, des sciences et de la technologie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3177) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax (1-902-426-5331)	Regina (1-306-780-5405)
Montréal (1-514-283-5725)	Edmonton (1-403-495-3027)
Ottawa (1-613-951-8116)	Calgary (1-403-292-6717)
Toronto (1-416-973-6586)	Vancouver (1-604-666-3691)
Winnipeg (1-204-983-4020)	

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres régionaux de consultation.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Vente et service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584
Toronto Carte de crédit seulement (973-8018)

Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

Catalogue 63-016

**Services
Indicators**

4th Quarter 1995

ERRATA

Please replace the page 21 presently in your publication
by this new page 21.

N° 63-016 au catalogue

**Indicateurs
des services**

4^e trimestre 1995

ERRATA

S'il-vous-plaît remplacer la page 21 présentement dans
votre publication par cette nouvelle page 21.



Table A1. Communications, financial statistics

Tableau A1. Communications, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	6,061	6,063	6,477	6,218	6,460	6,956	6,891	7,056	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,949	4,933	5,347	5,144	5,444	5,776	5,847	5,968	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,112	1,130	1,130	1,074	1,016	1,180	1,044	1,088	Bénéfice d'exploitation
Net profit	308	346	393	292	158	249	253	227	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	51,653	52,941	52,826	55,176	55,422	56,393	56,898	58,007	Actif
Liabilities	32,408	33,269	32,965	35,254	35,845	36,973	37,669	38,833	Passif
Equity	19,246	19,672	19,861	19,922	19,577	19,421	19,229	19,174	Avoir
Share capital	13,800	14,119	14,235	14,429	14,355	14,214	14,218	14,310	Capital-actions
Retained earnings	3,505	3,493	3,452	3,276	3,091	3,020	2,814	2,660	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	7.3	0.0	6.8	-4.0	3.9	7.7	-0.9	2.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	7.8	-0.3	8.4	-3.8	5.8	6.1	1.2	2.1	Dépenses d'exploitation
Assets	4.2	2.5	-0.2	4.4	0.4	1.8	0.9	1.9	Actif
Liabilities	5.8	2.7	-0.9	6.9	1.7	3.1	1.9	3.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	5.61	5.82	6.13	5.36	4.54	5.43	5.24	5.18	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.41	7.05	7.91	5.81	3.24	5.13	5.27	4.74	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.34	18.65	17.45	17.27	15.72	16.96	15.15	15.42	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.234	1.244	1.213	1.272	1.331	1.400	1.427	1.461	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.549	0.516	0.538	0.560	0.606	0.622	0.670	0.619	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.505	0.471	0.495	0.512	0.553	0.563	0.606	0.562	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	3.9	-3.6	3.8	-5.6	1.8	8.5	-1.3	2.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	13.1	13.1	11.5	10.6	9.2	10.2	8.6	8.8	Marge bénéficiaire

Chart A7. Profit margin

Graphique A7. Marge bénéficiaire

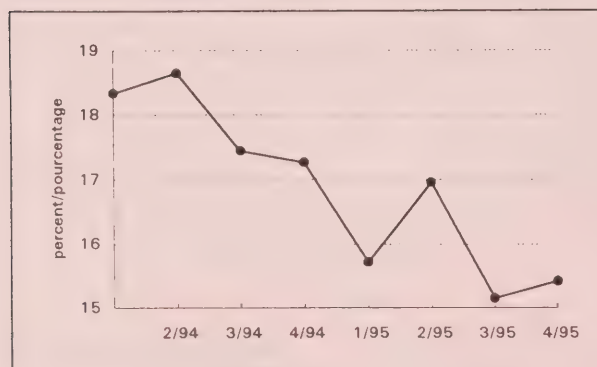
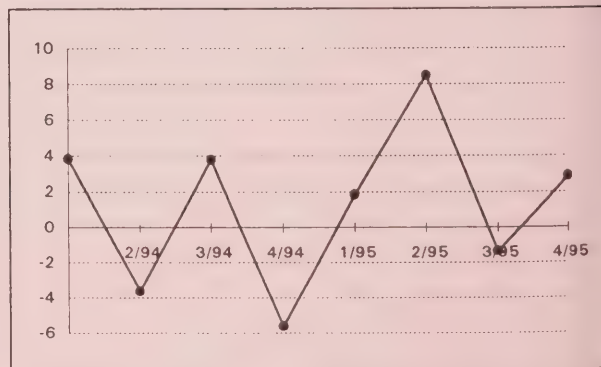


Chart A8. Comparative indicator, operating revenues

Graphique A8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation





Catalogue no. 63-016-XPB

Services Indicators

- Communications
- Finance, Insurance and Real Estate
- Business Services

4th Quarter 1995

N° 63-016-XPB au catalogue

Indicateurs des services

- Communications
- Finances, assurances et services immobiliers
- Services aux entreprises

4^e trimestre 1995

Feature article

- Human Resources in Science and Technology in the Services Sector

Étude spéciale

- Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services

Published by the authority of the Minister
responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 1996

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

March 1996

Canada: \$34.00 per issue,
\$112.00 annually
United States: US\$41.00 per issue,
US\$135.00 annually
Other Countries: US\$48.00 per issue,
US\$157.00 annually

Catalogue no. 63-016-XPB, Vol. 2, No. 3
Frequency: Quaterly

ISSN 1195-5961

Ottawa

Publication autorisée par le ministre
responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 1996

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Mars 1996

Canada: 34 \$ l'exemplaire,
112 \$ par année
États-Unis: 41 \$ US l'exemplaire,
135 \$ US par année
Autres pays: 48 \$ US l'exemplaire,
157 \$ US par année

N° 63-016-XPB au catalogue, Vol. 2, n° 3
Périodicité: trimestriel

ISSN 1195-5961

Ottawa

Symbols

The following standard symbols are used in Statistics Canada publications:

- .. figures not available.
- ... figures not appropriate or not applicable.
- nil or zero.
- amount too small to be expressed.
- p preliminary figures.
- r revised figures.
- x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

This publication was prepared in the Services, Science and Technology Division under the direction of:

- F.D. Gault, Director
- G. Sciadas, Chief, Special Projects

Analysis
D. Sussman

Production
L. Sabourin

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- .. nombres indisponibles.
- ... n'ayant pas lieu de figurer.
- néant ou zéro.
- nombres infimes.
- p nombres provisoires.
- r nombres rectifiés.
- x confidentiel en vertu des dispositions de la loi sur la statistique relatives au secret.

Cette publication a été rédigée dans la division des services, des sciences et de la technologie sous la direction de :

- F.D. Gault, directeur
- G. Sciadas, chef, Projets spéciaux

Analyse
D. Sussman

Production
L. Sabourin

Note of Appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Preface

Préface

Data on Key Service Industries

Service industries dominate the industrial economies and their importance is growing as a result of globalization and economic restructuring. This growing importance is especially true of the dynamic service industries which are the focus of this publication: communications; finance, insurance and real estate; and business services. These industries account for a significant proportion of GDP. Moreover, these are the industries that move information, organize finance and property and help businesses do business. As such, they are playing a pivotal role in shaping the future of the Canadian economy.

Service industries are not all the same and not all have the same dynamic impact on the economy. In total, they account for two thirds of GDP. That total includes the services covered by this publication as well as government and institutional services, services related to the movement of goods, and services sold primarily to households. Most other service industries are covered by existing statistical programmes, while this publication fills a gap in the coverage by focusing on services to business. To do this, it draws upon a number of sources and provides information at a level of detail never before produced.

This publication: Data and Analysis

The publication is organized around two parts: a core part with quarterly indicators for variables of interest for the three industrial groupings; and an analytical article directly relevant to the core material. The core material includes financial, employment, salary and GDP by industry data that facilitate the analysis of change in industrial performance. It also includes a services overview section.

Données sur les principales branches de services

Le secteur des services domine les économies industrielles et prend de plus en plus d'importance en raison de la globalisation et de la restructuration économique. C'est en particulier le cas des branches des services dynamiques qui font l'objet de la présente publication, à savoir les communications, les finances, assurances et affaires immobilières ainsi que les services aux entreprises. Ces branches d'activité représentent une partie appréciable du PIB, et, de plus, elles sont celles qui s'occupent de la diffusion de l'information, de l'organisation des finances et de l'immobilier et de l'aide aux entreprises dans la pratique des affaires. Elles jouent par conséquent un rôle essentiel dans la définition de l'économie canadienne de demain.

Les branches de services ne sont pas toutes pareilles et toutes n'ont pas le même impact dynamique sur l'économie. Au total, elles comptent pour les deux tiers du PIB. Ce total recouvre les services examinés dans cette publication ainsi que les services gouvernementaux et institutionnels, les services reliés au mouvement des biens et les services vendus avant tout aux ménages. La plupart des autres branches de services sont couvertes par les programmes statistiques existants, tandis que la présente publication comble une lacune, puisqu'elle porte sur les services aux entreprises. Pour cela, elle exploite un certain nombre de sources de données et fournit des renseignements à un niveau de détail sans précédent.

Dans cette publication : Description des données et analyse

La présente publication se divise en deux parties : la partie principale comprennent les indicateurs trimestriels des variables intéressantes pour les trois secteurs d'activité, et un article de fond se rapportant directement aux données publiées dans la partie principale. Les données de la partie principale comprennent les données financières, de l'emploi, de la rémunération et du PIB par branche d'activité qui facilitent l'analyse de la variation de la performance industrielle. Elle contient également une section consacrée à une vue d'ensemble du secteur des services.

Data Sources

The financial data come from the Quarterly Survey of Financial Statements of the Industrial Organization and Finance Division (IOFD) and refer to non-government business enterprises. These data are classified according to the 1980 Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C). As other data sources use the 1980 Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E), care is taken to maximize comparability.

Employment data come from the monthly Labour Force Survey (LFS) of the Household Surveys Division. They are presented on a quarterly basis and are not seasonally adjusted. Salary data come from the monthly Survey of Employment, Payrolls and Hours (SEPH) of the Labour Division. They are presented in quarterly annualized series and are not seasonally adjusted. GDP by industry data are produced monthly at the Industry Measures and Analysis Division (IMAD). They are also presented as quarterly annualized series and are seasonally adjusted.

For the Services Overview section, data are published as produced at the sources. Data on consumer spending come from the National Accounts and Environment Division (NAED). They are annualized, seasonally adjusted series. Data on prices come from the monthly Consumer Price Index (CPI) of the Prices Division and are presented on a quarterly basis. Finally, data on international trade are compiled by the Balance of Payment Division (BOP) and are seasonally adjusted.

Seasonally adjusted data are indicated by (s.a.).

Data Revisions

Data revisions follow the revision cycles of the sources. Normally LFS and CPI data are not revised. IOFD data are revised only for the previous quarter, and once a year for the previous three years. SEPH data are revised for the previous month and they will affect only the last quarter. IMAD data are revised monthly for all the months of the calendar year. In addition, SEPH and IMAD data are revised annually for several quarters. NAED and

Sources des données

Les données financières proviennent du relevé trimestriel des états financiers de la Division de l'organisation et des finances de l'industrie (DOFI) et recouvrent les entreprises commerciales non gouvernementales. Ces données sont classées selon la Classification type des industries pour compagnies et entreprises de 1980 (CTI-C). Comme d'autres sources de données utilisent la Classification type des industries pour établissements (CTI-E), on s'est efforcé de maximiser la comparabilité des données.

Les données de l'emploi proviennent de l'Enquête mensuelle sur la population active (EPA), que mène la Division des enquêtes-ménages. Elles sont présentées sous la forme de statistiques trimestrielles brutes. Les données de la rémunération proviennent de l'Enquête mensuelle sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), que mène la Division du travail. Ces données sont publiées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et brutes. Les données du PIB selon la branche d'activité sont produites chaque mois par la Division des mesures et de l'analyse des industries (DMAI). Elles sont également présentées sous la forme de séries trimestrielles annualisées et désaisonnalisées.

Dans la section consacrée au survol du secteur des services, les données sont publiées telles qu'elles sont produites à la source. Les données sur les dépenses de consommation proviennent de la Division des comptes nationaux et de l'environnement (DCNE). Ces données sont des séries annualisées et désaisonnalisées. Les données des prix proviennent de l'indice mensuel des prix à la consommation (IPC) de la Division des prix, et sont présentées sur une base trimestrielle. Enfin, les données du commerce international sont rassemblées par la Division de la balance des paiements (BDP), et les séries sont désaisonnalisées.

Les données désaisonnalisées sont désignées par (DÉS).

Révision des données

La révision des données suit le cycle de révision des sources. En général, les données de l'EPA et de l'IPC ne sont pas révisées. Les données de la DOFI sont révisées seulement pour le trimestre précédent, et une fois par an pour les trois années précédentes. Les données de l'EERH sont révisées pour le mois précédent, et ceci ne devrait toucher que les statistiques pour le dernier trimestre. Les données de la DMAI sont révisées chaque mois pour tous les mois de l'année civile. Par ailleurs,

BOP data are revised every quarter back to the first quarter of the calendar year and once a year for several quarters.*

What's new

Many of the data in this publication are published for the first time at this level of industrial detail and the presentation of data from a variety of sources, at the industry level, is also new. The objective is to bring together data from various sources to provide a clear and current economic picture of these industries.

To ensure clarity, selected analytical ratios, charts and descriptive and analytical notes are dispersed throughout the publication. Tables, charts and notes are complementary and combine to provide a complete picture.

Reader Participation

This publication provides a balanced information package. However, it cannot present all of the available data. Readers are encouraged to suggest additions or changes to the material presented. More specific and immediate data needs can be satisfied on an individual basis. In both cases readers are invited to contact Deborah Sussman (Telephone 613-951-2582 or FAX 613-951- 9920).

les données de l'EERH et de la DMAI sont révisées tous les ans pour plusieurs trimestres. Enfin, les données de la DCNE et de la BDP sont révisées tous les trimestres rétrospectivement jusqu'au premier trimestre de l'année civile, et une fois par an pour plusieurs trimestres.*

Quoi de neuf?

De nombreuses données sont publiées ici pour la première fois à un niveau de désagrégation aussi poussé pour ce secteur. C'est également la première fois que les données provenant de diverses sources sont publiées au niveau de la branche d'activité. On vise ainsi à regrouper des données provenant de diverses sources pour brosser un tableau clair et actuel de la situation économique des branches d'activité étudiées.

Pour des considérations de clarté, des ratios analytiques, des graphiques, des descriptions et des notes analytiques sont dispersés dans toute la publication. Des tableaux, des graphiques et des notes viennent compléter la publication et se combinent pour donner une image complète.

Participation des lecteurs

Cette publication contient un ensemble d'informations bien équilibré. Cependant, elle ne peut présenter toutes les données existantes. Les lecteurs sont invités à proposer des ajouts ou des changements aux données présentées. On peut répondre individuellement aux lecteurs qui ont des besoins plus précis et immédiats en matière de données. Dans les deux cas, les lecteurs sont priés de communiquer avec Deborah Sussman (téléphone: 613-951-2582 ou télécopieur: 613-951-9920).

* For more information about the data sources, see "Quarterly financial statistics for enterprises," Catalogue number 61-008, "The Labour Force," Catalogue number 71-001, "Employment, Earnings and Hours," Catalogue number 72-002, "Gross Domestic Product by Industry," Catalogue number 15-001, "National Income and Expenditure Accounts," Catalogue number 13-001, "The Consumer Price Index," Catalogue number 62-001 and "Canada's Balance of International Payments," Catalogue number 67-001.

* Pour plus de renseignements sur les sources de données, consulter Statistiques financières trimestrielles des entreprises (n° 61-008 au catalogue), La population active (n° 71-001 au catalogue), Emploi, gains et durée du travail (n° 72-002 au catalogue), Produit intérieur brut par industrie (n° 15-001 au catalogue), Comptes nationaux des revenus et dépenses (n° 13-001 au catalogue), L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) et Balance des paiements internationaux du Canada (n° 67-001 au catalogue).



Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Table of Contents

Table des matières

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Preface	3	Préface	3
Services Overview	11	Aperçu général des services	11
A. Communications	17	A. Communications	17
Highlights	18	Fait saillants	18
Financial Statistics	20	Statistiques financières	20
Employment	26	Emploi	26
Salaries	28	Salaires	28
GDP	30	PIB	30
B. Finance, Insurance and Real Estate	33	B. Finances, assurances et services immobiliers	33
Highlights	34	Fait saillants	34
Financial Statistics	36	Statistiques financières	36
Employment	48	Emploi	48
Salaries	50	Salaires	50
GDP	52	PIB	52
C. Business Services	55	C. Services aux entreprises	55
Highlights	56	Fait saillants	56
Financial Statistics	58	Statistiques financières	58
Employment	66	Emploi	66
Salaries	68	Salaires	68
GDP	70	PIB	70
Feature Article:		Étude spéciale :	
Human Resources in Science and Technology in the Services Sector	73	Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services	73
Definitions and Concepts	89	Définitions et concepts	89



Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Feature Articles

- **Business Services - Part 1: Evolution**
(2nd Quarter 1994)
- **Business Services - Part 2: The Human Side**
(3rd Quarter 1994)
- **Strategic R&D Alliances**
(4th Quarter 1994)
- **The Demand for Telecommunications Services**
(1st Quarter 1995)
- **Television: Glorious Past, Uncertain Future**
(2nd Quarter 1995)
- **The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business**
(3rd Quarter 1995)
- **Human Resources in Science and Technology in the Services Sector**
(4th Quarter 1995)

Études spéciales

- **Services aux entreprises - Partie 1 : Évolution**
(2^e trimestre 1994)
- **Services aux entreprises - Partie 2 : L'aspect humain**
(3^e trimestre 1994)
- **Alliances stratégiques de R-D**
(4^e trimestre 1994)
- **La demande de services de télécommunications**
(1^{er} trimestre 1995)
- **La télévision : Un passé glorieux, un avenir incertain**
(2^e trimestre 1995)
- **L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers**
(3^e trimestre 1995)
- **Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services**
(4^e trimestre 1995)

This is a new publication. We welcome your comments and suggestions. We also welcome your requests for data and analytical studies. We shall do our best to meet your needs.

You can contact us at:

Statistics Canada
Services, Science and Technology
Division
Jean Talon Building
10th Floor, Section D2
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel: (613) 951-2582
FAX: (613) 951-9920

Ceci est une nouvelle publication. Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires et vos suggestions. Il nous ferait plaisir de recevoir vos demandes pour des données statistiques et des études analytiques. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos besoins.

Vous pouvez communiquer avec nous à :

Statistique Canada
Division des services, des sciences
et de la technologie
Immeuble Jean Talon
10^e étage, section D2
Parc Tunney
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

Tel : (613) 951-2582
Télécopieur : (613) 951-9920

Note to Users

Please note that a number of changes to the Labour Force Survey (LFS) were introduced in January 1996.

The most fundamental change is that part-time and full-time employment estimates will now be based on a new definition of full-time employment. A designation of full-time employment will now only be applied to persons who usually work at least 30 hours a week at their main or sole job. Those who work less than 30 hours a week at their sole or main job will be considered part-time. This designation will be completely objective, with no allowance for self-classification. Previously, hours at all jobs were counted to determine employment status. Moreover, those who considered themselves full-time workers, even though their total hours were less than 30 hours per week, were also designated as full-time. Existing LFS series have been revised in order to provide historical estimates which are compatible with these changes. As a result of these revisions, the level of part-time employment has increased while the level of full-time employment has decreased. The level of total employment remains the same.¹

Avis aux utilisateurs

Veuillez prendre note que l'Enquête sur la population active (EPA) a fait l'objet d'un certain nombre de changements en janvier 1996.

Le changement le plus important tient au fait que les estimations de l'emploi à temps partiel et à plein temps seront désormais fondées sur une nouvelle définition de l'emploi à plein temps. Ainsi, seules les personnes qui consacrent habituellement au moins 30 heures par semaine à leur emploi principal ou unique seront désormais considérées comme travaillant à plein temps. Sinon, on estimera qu'elles travaillent à temps partiel. Ce classement sera entièrement objectif et ne laissera aucune place à l'arbitraire. Auparavant, les heures consacrées à tous les emplois étaient additionnées en vue de déterminer la situation vis-à-vis de l'emploi. En outre, ceux qui estimaient être des travailleurs à plein temps, même s'ils effectuaient moins de 30 heures par semaine, étaient également comptabilisés avec les travailleurs à plein temps. Les séries actuelles de produits de l'EPA ont été révisées en vue de fournir des estimations chronologiques qui seront compatibles avec ces changements. À la suite de ces révisions, le niveau de l'emploi à temps partiel a augmenté, tandis que celui de l'emploi à plein temps a diminué. Le niveau d'emploi global est demeuré stationnaire¹.

¹ For more information on these and other changes to the LFS, please refer to the feature article in the December 1995 issue of *The Labour Force*, Cat. 71-001. It can also be accessed on the Internet at <http://www.statcan.ca> under "What's New".

¹ Pour obtenir plus de renseignements concernant ces changements et toutes autres modifications apportées à l'EPA, veuillez vous reporter à l'article de fond paru dans le numéro de décembre 1995 de *La population active*, n° 71-001 au catalogue. On peut aussi y avoir accès par Internet à <http://www.statcan.ca>, sous «Quoi de neuf».

Services Overview

Aperçu générale des services

This section presents information that refers to the activity of the services industries. The industries covered under this aggregation, for employment and GDP purposes, are listed below.

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Transportation and Storage (45, 46, 47)

Communications (48)

Wholesale Trade (50-59)

Retail Trade (60-69)

Finance, Insurance and Real Estate (70-76)

Business Services (77)

Government Services (81-84)

Educational Services (85)

Health and Social Services (86)

Accommodation, Food and Beverage Services (91, 92)

Other Services (96-99)

Information on consumer spending and prices refer to aggregations of service **commodities**. International trade in services comprises the following activities: travel, freight and shipping, business services, government transactions and other services.

On présente ici l'activité de l'ensemble des branches de services. Les branches qui auront été agrégées ici pour les renseignements concernant l'emploi et le PIB sont les suivantes :

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Transport et entreposage (45, 46, 47)

Communications (48)

Commerce de gros (50-59)

Commerce de détail (60-69)

Finances, assurances et affaires immobilières (70-76)

Services aux entreprises (77)

Services gouvernementaux (81-84)

Enseignement (85)

Soins de santé et services sociaux (86)

Hébergement et restauration (91, 92)

Autres services (96-99)

Les renseignements concernant les dépenses de consommation et les prix se rapportent aux agrégations des **produits** de services. Le commerce international des services comprend les services suivants : voyages, fret, services aux entreprises, opérations gouvernementales, autres services.

Services Overview

Highlights - 4th Quarter 1995

- Services employment, output, consumer spending, imports and exports all increased, while prices remained virtually unchanged.
- Growth in self-employment and part-time employment was exceptionally strong, while growth in full-time employment weakened.
- Growth in output and consumer spending slowed markedly as the economy as a whole failed to gain strength.
- The trade deficit in services improved, following significant increases in business, travel and freight and shipping receipts.

Key Services Indicators

(change from last quarter)

Employment*	↑	1.2%
GDP	↑	0.2%
Consumer spending	↑	0.7%
Prices		0.0%
Exports	↑	5.3%
Imports	↑	3.7%

* From same quarter last year.

Aperçu général des services

Faits saillants - 4^e trimestre 1995

- Dans le secteur des services, l'emploi, la production, les dépenses des consommateurs, les importations et les exportations augmentent tous, tandis que les prix demeurent à peu près inchangés.
- Le travail autonome et l'emploi à temps partiel enregistrent des augmentations particulièrement fortes, tandis que l'emploi à temps plein baisse.
- La croissance de la production et des dépenses des consommateurs subit un ralentissement notable, l'ensemble de l'économie ne réussissant pas à reprendre vigueur.
- Le déficit commercial du secteur des services se résorbe, grâce à une augmentation appréciable des recettes au titre des services aux entreprises, des voyages et des transports.

Indicateurs clés des services

(variation par rapport au trimestre précédent)

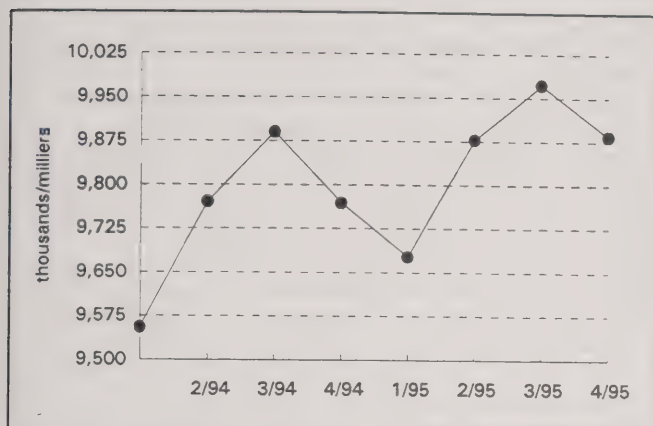
Emploi*	↑	1,2 %
PIB	↑	0,2 %
Dépenses des consommateurs	↑	0,7 %
Prix		0,0 %
Exportations	↑	5,3 %
Importations	↑	3,7 %

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Services Overview

Chart 1. Employment

Graphique 1. Emploi



Aperçu général des services

Chart 2. GDP

Graphique 2. PIB

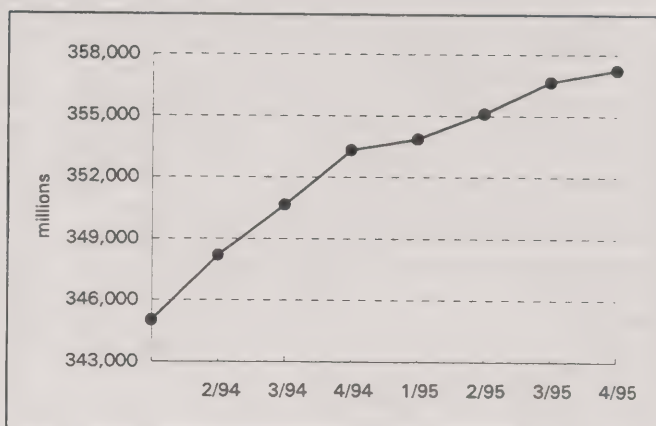


Chart 3. Consumer spending

Graphique 3. Dépenses de consommation

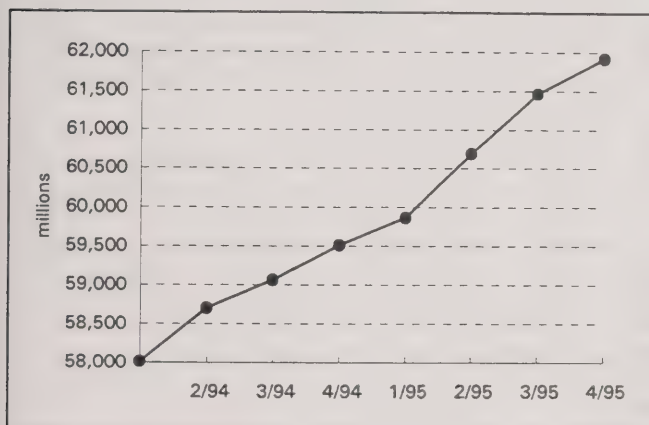


Chart 4. Prices

Graphique 4. Prix

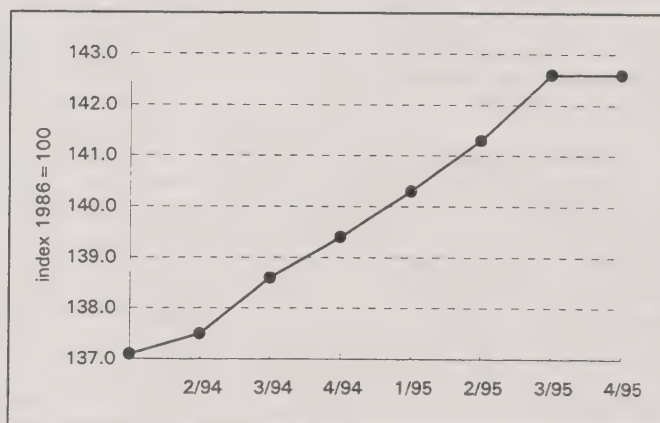


Chart 5. Services exports and imports

Graphique 5. Importations et exportations des services

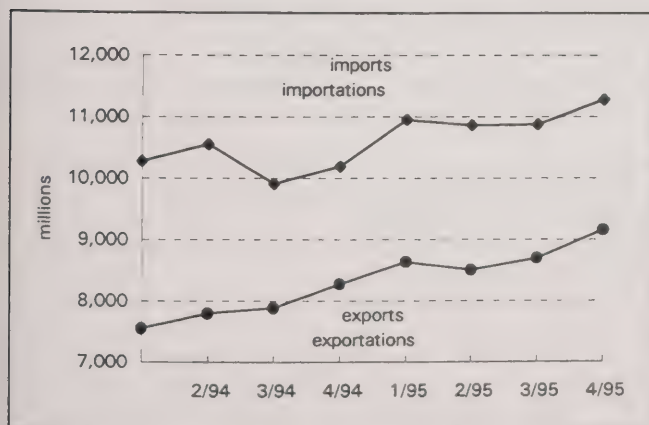
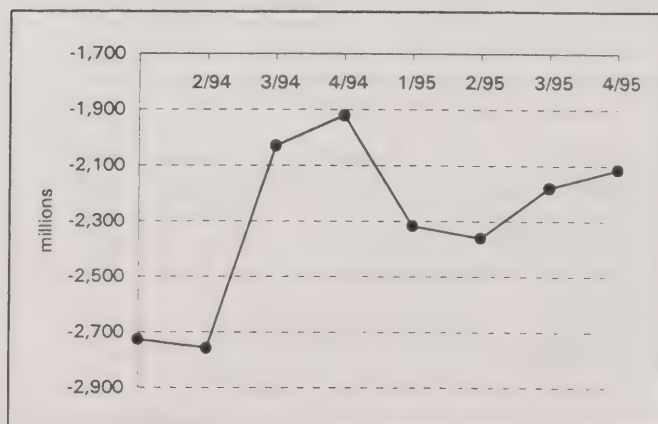


Chart 6. Services trade balance

Graphique 6. Solde du commerce international des services



Services Overview

The services industries enjoyed yet another quarter of healthy employment growth in the fourth quarter of 1995 as compared to the same quarter last year. Although growth in self-employment was exceptionally strong, growth in full-time employment weakened, while part-time employment increased considerably. This pattern of employment growth was similar to that of the economy as a whole, though growth in self-employment was more striking in the services sector. Employment growth in services followed primarily from job creation in telecommunication carriers, finance, insurance and real estate as well as in business services, particularly in computer and related services. Employment in the goods producing sector declined slightly, as significant employment losses in construction and agriculture outweighed modest employment gains in manufacturing.

Services output increased marginally this quarter, as the economy as a whole failed to gain strength. Output growth in communications, business services and wholesale trade was constrained by reduced activity in transportation and storage and retail trade. Output in the goods-producing sector decreased, as construction and manufacturing output declined.

Consumer spending slowed markedly in 1995 as the household debt to income ratio reached a record high. On the goods side, this was reflected in lower spending on automobiles, household goods and clothing. Spending on services was somewhat higher this quarter as compared to last, with increased spending on financial, legal and other services as well as on recreation more than offsetting declines in transportation expenditures.

The CPI for services and the CPI for goods remained virtually unchanged this quarter. Higher property taxes, automobile insurance premiums and tuition fees were balanced by lower rates for traveller accommodation and home owners' maintenance and repairs. On the goods side, higher automobile prices were offset by decreased gasoline prices.

Services exports increased significantly this quarter, with business, travel and freight and shipping receipts all rising. Services imports grew as well, though to a lesser extent, producing an improvement in the services trade balance for the second quarter in a row. Merchandise exports reached record levels, while imports remained stable. This boosted the merchandise trade surplus to a new high.

Aperçu général des services

L'emploi dans la branche des services continue à afficher une forte croissance au cours du quatrième trimestre de 1995, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente. Même si le nombre de travailleurs autonomes se caractérise par une augmentation exceptionnelle, le taux de croissance de l'emploi à temps plein diminue, tandis que celui de l'emploi à temps partiel augmente considérablement. Cette croissance de l'emploi suit celle de l'économie dans son ensemble, même si c'est dans le secteur des services que le nombre de travailleurs autonomes enregistre la hausse la plus frappante. C'est la croissance de l'emploi chez les transmetteurs de télécommunications, dans les finances, les assurances et les services immobiliers, ainsi que dans les services aux entreprises, particulièrement dans le secteur de l'informatique et des services connexes, qui explique principalement la hausse observée. L'emploi dans les branches productrices de biens diminue légèrement, les pertes importantes enregistrées dans les branches de la construction et de l'agriculture annulant les gains modestes réalisés dans celle de la fabrication.

La production du secteur des services augmente faiblement ce trimestre, à l'instar du reste de l'économie qui tarde à reprendre vigueur. La croissance de la production dans les communications, les services aux entreprises et le commerce de gros est freinée par le ralentissement de l'activité dans la branche du transport et de l'entreposage, et celle du commerce de détail. Du côté des branches productrices de biens, la production diminue, notamment dans les secteurs du bâtiment et de la fabrication.

Les dépenses des consommateurs subissent un ralentissement notable en 1995, le ratio de la dette et du revenu des ménages ayant atteint un niveau record. Du point de vue des biens, cela s'est traduit par des dépenses plus faibles pour les véhicules automobiles, les articles ménagers et le vêtement. Les dépenses pour les services sont légèrement plus élevées durant le trimestre, par rapport au trimestre précédent, les dépenses accrues pour les services financiers, juridiques et autres, ainsi que pour les loisirs, faisant plus que compenser les baisses notées dans les dépenses au titre des transports.

L'IPC des services et l'IPC des biens demeurent à peu près inchangés au cours du trimestre. La hausse des impôts fonciers, des primes d'assurance automobile et des frais de scolarités sont compensés par des taux plus faibles pour les frais d'hébergement réclamés aux voyageurs et pour les frais d'entretien et de réparation d'habitations. Du point de vue des biens, le prix plus élevé des véhicules automobiles est compensé par une diminution du prix de l'essence.

Les exportations de services augmentent de façon significative au cours du trimestre, les recettes provenant des services destinés aux entreprises, ainsi que des voyages, du transport des marchandises et de l'expédition étant toutes à la hausse. Les importations de services ont augmenté aussi, mais à un degré moindre, contribuant à l'amélioration du solde du commerce international des services pour le deuxième trimestre d'affilée. Les exportations de marchandises atteignent des niveaux records, tandis que les importations demeurent stables. Cela porte l'excédent du commerce de marchandises à un nouveau sommet.

Table 1. Services Overview

Tableau 1. Aperçu général des services

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Employment	thousands - milliers								Emploi
Total economy	12,751	13,311	13,701	13,404	13,101	13,557	13,852	13,512	Économie totale
Services	9,556	9,771	9,890	9,769	9,677	9,877	9,972	9,884	Services
Full-time	7,234	7,549	7,867	7,517	7,398	7,658	7,952	7,563	Plein temps
Part-time	2,323	2,224	2,026	2,254	2,280	2,220	2,022	2,323	Temps partiel
Self employment	1,354	1,402	1,446	1,392	1,383	1,407	1,430	1,476	Travail autonome
GDP (s.a.)	millions of 1986 dollars - millions de dollars de 1986								PIB (dés.)
All industries	521,315	529,388	535,876	541,224	542,822	541,447	542,702	543,017	Toutes les industries
Services	345,020	348,191	350,651	353,331	353,868	355,108	356,650	357,251	Services
Consumer spending (s.a.)	millions								Dépenses de consommation (dés.)
Total	111,945	112,576	113,458	114,880	115,179	116,293	117,392	117,449	Total
Services	58,013	58,704	59,067	59,512	59,866	60,693	61,464	61,919	Services
Prices	CPI, 1986 = 100 - IPC, 1986 = 100								Prix
All items	130.6	130.1	130.8	131.2	132.6	133.6	133.9	133.9	Ensemble
Services	137.1	137.5	138.6	139.4	140.3	141.3	142.6	142.6	Services
International trade (s.a.)	millions								Commerce international (dés.)
Merchandise									Marchandises
Exports	47,967	52,634	56,644	60,609	63,606	62,148	63,038	64,744	Exportations
Imports	46,100	49,806	51,791	55,111	57,518	56,294	55,456	55,982	Importations
Balance	1,867	2,828	4,853	5,499	6,088	5,854	7,582	8,762	Solde
Services									Services
Exports	7,558	7,801	7,884	8,276	8,638	8,505	8,698	9,163	Exportations
Imports	10,283	10,557	9,913	10,196	10,955	10,865	10,877	11,277	Importations
Balance	-2,725	-2,756	-2,029	-1,920	-2,317	-2,360	-2,179	-2,114	Solde
Analytical table - Tableau analytique									
Services	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								Services
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Employment	2.1	1.9	1.7	1.8	1.3	1.1	0.8	1.2	Emploi
Full-time	-1.3	2.5	2.3	3.1	2.3	1.4	1.1	0.6	Plein temps
Part-time	14.4	-0.2	-0.8	-2.8	-1.9	-0.2	-0.2	3.1	Temps partiel
Self employment	4.9	4.0	4.8	3.2	2.1	0.4	-1.1	6.0	Travail autonome
from last quarter - par rapport au dernier trimestre									
GDP	0.8	0.9	0.7	0.8	0.2	0.4	0.4	0.2	PIB
Consumer spending	1.4	1.2	0.6	0.8	0.6	1.4	1.3	0.7	Dépenses de consommation
Prices	0.5	0.3	0.8	0.6	0.6	0.7	0.9	0.0	Prix
Exports	0.6	3.2	1.1	5.0	4.4	-1.5	2.3	5.3	Exportations
Imports	-2.3	2.7	-6.1	2.9	7.4	-0.8	0.1	3.7	Importations

Chart 7. Employment, rates of change

Graphique 7. Emploi, taux de variation

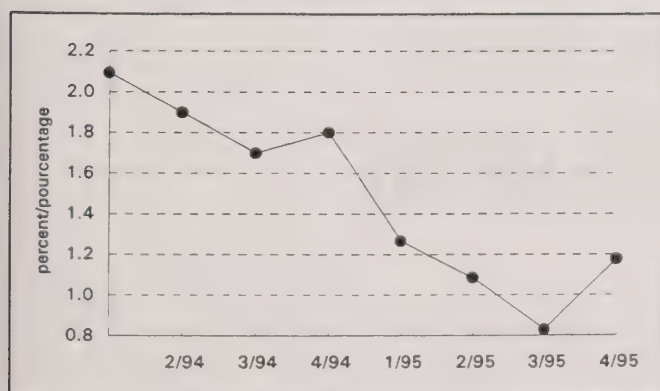
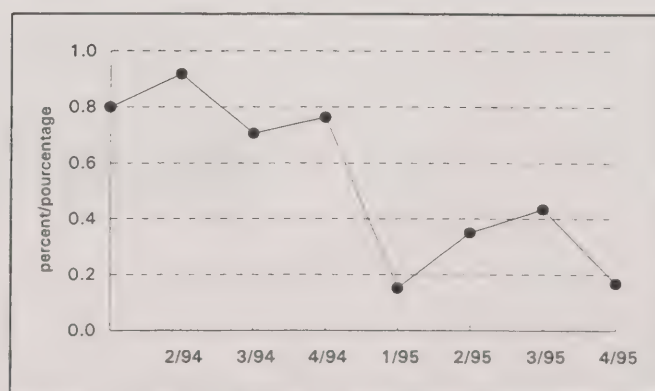


Chart 8. GDP, rates of change

Graphique 8. PIB, taux de variation





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

A. Communications

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Telecommunication Broadcasting (57)

Telecommunication Carriers (58)

Postal and Courier Services (56)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Telecommunication Broadcasting (481)

Telecommunication Carriers and Other
Telecommunication Industries (482, 483)

Postal and Courier Service Industries (484)

A. Communications

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Diffusion des télécommunications (57)

Transmission des télécommunications (58)

Services postaux et services des messagers (56)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Diffusion des télécommunications (481)

Transmission des télécommunications et autres
industries des télécommunications (482, 483)

Services postaux et services des messagers (484)

Communications

Highlights - 4th Quarter 1995

- The group closed 1995 with record high operating revenues. Operating expenses increased as well, but to a lesser extent, resulting in increased operating profit and profit margin.
- Assets and liabilities increased this quarter, with liabilities rising faster than assets.
- The increase in employment was due primarily to employment gains in telecommunication carriers and to a lesser extent postal and courier services, as broadcasting suffered job losses.
- Salaries in the communications group declined this quarter, as salary reductions in the telecommunication carriers industry more than offset the marginal increases in the postal and courier services and broadcasting industries.
- Output increased in the telecommunication carriers and broadcasting industries, while postal and courier services faced a large reduction in output.

Key Indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑ 2.4%
Operating expenses	↑ 2.1%
Profit margin*	15.4%
Assets	↑ 1.9%
Liabilities	↑ 3.1%
Employment**	↑ 6.1%
Salaries	↓ 0.7%
GDP	↑ 1.2%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Communications

Faits saillants - 4^e trimestre 1995

- Ce secteur termine 1995 avec des recettes d'exploitation records. Les dépenses d'exploitation augmentent aussi, mais à un degré moindre, ce qui donne lieu à une hausse du bénéfice d'exploitation et de la marge bénéficiaire.
- L'actif et le passif sont en hausse ce trimestre, le taux d'augmentation du passif étant supérieur à celui de l'actif.
- L'essor de l'emploi est dû principalement aux gains réalisés chez les transmetteurs de télécommunications et, dans une moindre mesure, dans les services postaux et les services de messagers, les radiodiffuseurs ayant accusé des pertes.
- La rémunération diminue ce trimestre, les diminutions de salaire chez les transmetteurs de télécommunications faisant plus que compenser les augmentations marginales dans les services postaux et les services de messagers et chez les radiodiffuseurs.
- La production augmente chez les transmetteurs de télécommunications et les radiodiffuseurs, mais diminue considérablement dans les services postaux et les services de messagers.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑ 2,4 %
Dépenses d'exploitation	↑ 2,1 %
Marge bénéficiaire*	15,4 %
Actif	↑ 1,9 %
Passif	↑ 3,1 %
Emploi**	↑ 6,1 %
Rémunération	↓ 0,7 %
PIB	↑ 1,2 %

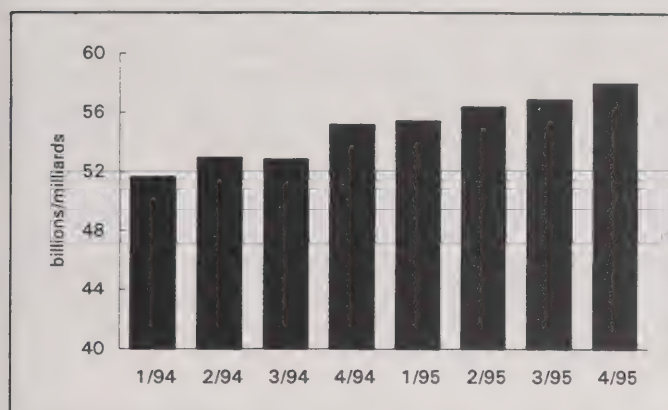
* Pourcentage du trimestre.

* Par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente.

Communications

Chart A1. Assets

Graphique A1. Actif



Communications

Chart A2. Operating revenues

Graphique A2. Recettes d'exploitation

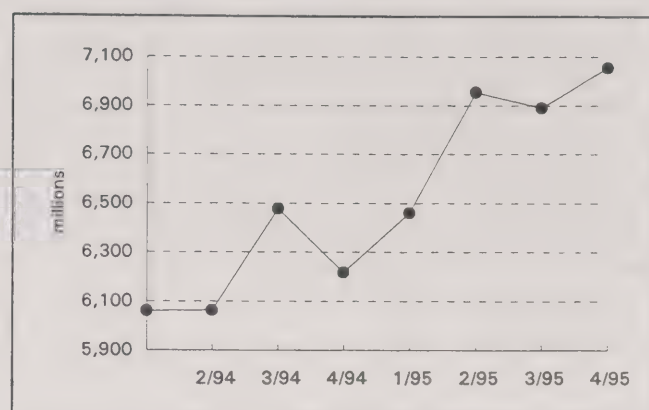


Chart A3. Operating profits

Graphique A3. Bénéfice d'exploitation

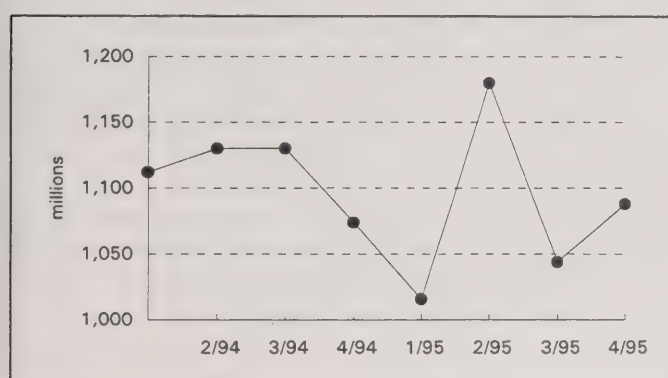


Chart A4. Employment

Graphique A4. Emploi

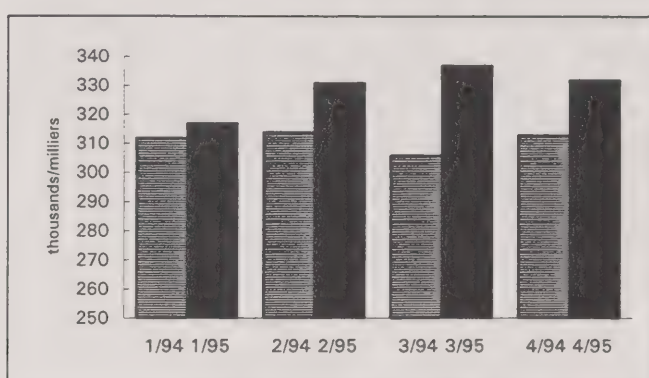


Chart A5. Salaries

Graphique A5. Salaires

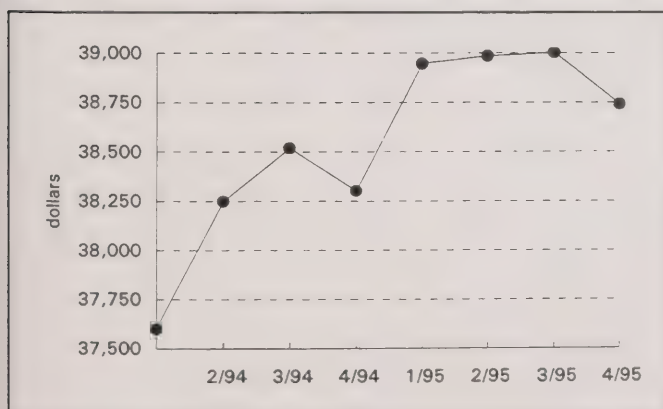
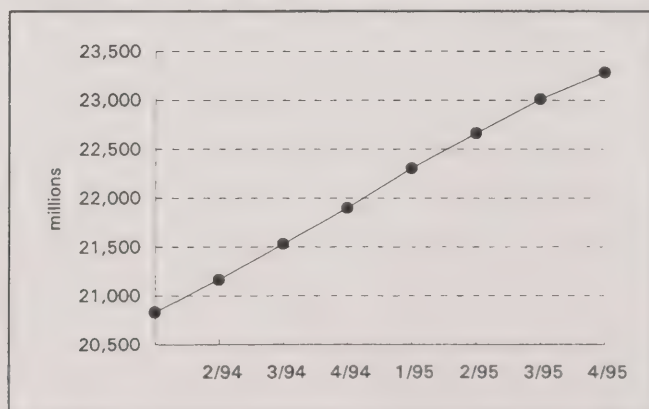


Chart A6. GDP

Graphique A6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Communications, financial statistics

Operating revenues for the communications group rebounded in the fourth quarter of 1995, after dipping slightly last quarter. The group closed 1995 with record high operating revenues. The growth in operating revenues was particularly impressive in light of the decline in the economy-wide operating revenues. Operating expenses increased as well, but to a lesser extent, resulting in increased operating profit and profit margin. Higher income taxes led to the decrease in net profit. Although the improvement in the profit margin was marginal, it remained well above the economy average.



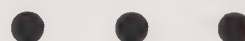
Both assets and liabilities increased this quarter, with liabilities rising faster than assets. Increased capital assets and accounts receivable boosted assets, while increased holdings of loans and accounts with affiliates and bonds and mortgages led to a proportionately larger rise in liabilities. Equity fell somewhat, as the reduction in retained earnings was greater than the addition to share capital.



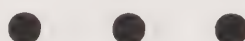
All of the selected ratios deteriorated, with the exception of the profit margin.

Communications - statistiques financières

Les recettes d'exploitation du secteur des communications rebondissent au quatrième trimestre de 1995, après avoir chuté légèrement le dernier trimestre. Le secteur termine l'année 1995 avec des recettes record d'exploitation. La croissance des recettes d'exploitation est particulièrement impressionnante, compte tenu du déclin de celles-ci dans l'ensemble de l'économie. Les dépenses d'exploitation augmentent aussi, mais à un degré moindre, ce qui donne lieu à un accroissement du bénéfice d'exploitation et de la marge bénéficiaire. Des impôts sur le revenu plus élevé entraînent une diminution du bénéfice net. Même si la marge bénéficiaire ne s'améliore que légèrement, elle demeure bien supérieure à la moyenne de l'ensemble de l'économie.



L'actif et le passif sont en progression ce trimestre, le taux d'augmentation du passif étant supérieur à celui de l'actif. L'augmentation des immobilisations et des comptes clients contribuent à l'essor de l'actif, tandis que les emprunts et comptes des sociétés affiliées ainsi que les hypothèques donnent lieu à une hausse proportionnellement plus importante du passif. Le rendement de l'actif diminue quelque peu, étant donné que la réduction des bénéfices non répartis est plus importante que l'apport de capital-actions.



Tous les ratios choisis se détériorent, à l'exception de la marge bénéficiaire.

Table A7. Communications, GDP at factor cost,
1986 dollarsTableau A7. Communications, PIB au coût des
facteurs, en dollars de 1986

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Value added	millions								Valeur ajoutée
Broadcasting	2,065	2,058	2,032	2,065	2,144	2,142	2,122	2,141	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,324	16,631	17,024	17,340	17,619	17,999	18,368	18,691	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,445	2,477	2,479	2,495	2,544	2,521	2,521	2,452	Services postaux/messagers
Total	20,835	21,165	21,534	21,900	22,307	22,663	23,012	23,285	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.2	-0.3	-1.3	1.6	3.8	-0.1	-0.9	0.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.6	1.9	2.4	1.9	1.6	2.2	2.1	1.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.3	1.3	0.1	0.6	2.0	-0.9	0.0	-2.7	Services postaux/messagers
Total	2.8	1.6	1.7	1.7	1.9	1.6	1.5	1.2	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.2	-1.9	-2.5	0.6	3.5	0.2	-1.2	0.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.6	0.3	1.1	0.9	1.3	2.4	1.8	1.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-2.3	-0.2	-1.1	-0.4	1.7	-0.7	-0.2	-2.8	Services postaux/messagers
Total	1.8	0.0	0.5	0.7	1.6	1.8	1.3	1.1	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

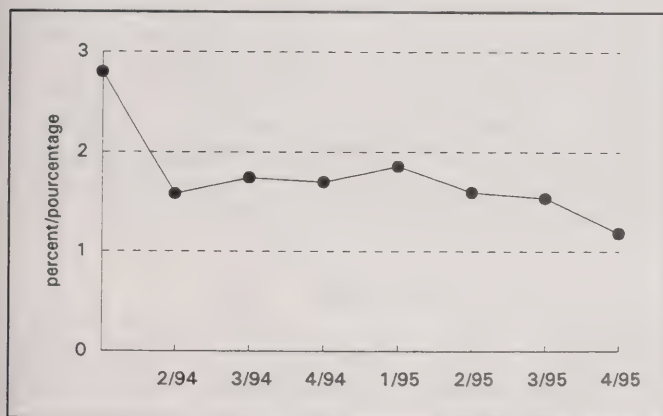
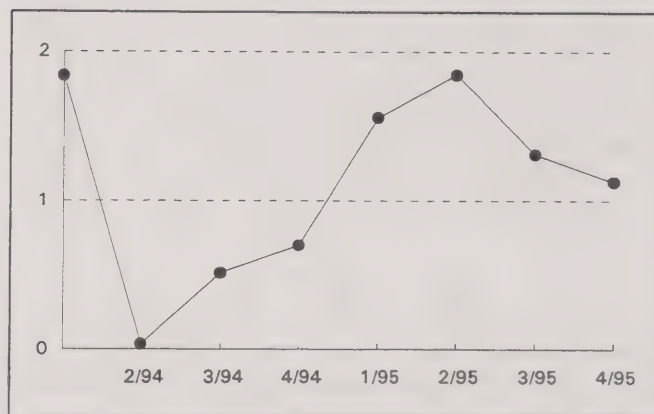


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total



Communications, industrial detail

Telecommunication carriers is the largest industry in the group. It accounts for more than two-thirds of total assets and almost two-thirds of operating revenues. The broadcasting industry accounts for about one third of each. Both industries post impressive profit margins, whereas the profit margin of postal and courier services fluctuates around more moderate levels. In communications, net profits are substantially lower than operating profits, mainly because of interest payments on long-term debt.



All three industries displayed increases in both operating revenues and operating expenses this quarter. For telecommunication carriers and broadcasting this translated into increased profitability as the increase in revenues more than offset mounting expenses. Both industries demonstrated higher operating profits and stronger profit margins. By contrast, operating expenses expanded faster than operating revenues for postal and courier services, resulting in reduced profitability for the industry. Given the relatively small size of this industry, these losses were masked by the improved performance of the group as a whole.

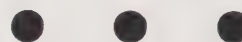


Assets and liabilities increased in all three industries as well. Liabilities increased proportionately more than assets in all three cases. Profit margins for broadcasting and carriers continued to surpass the economy average, whereas that of postal and courier services remained comparatively low and below average, despite having improved overall over the past year.

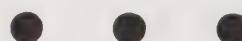
The return on capital and the return on equity ratios improved considerably for broadcasting, while these ratios worsened dramatically for postal and courier services and to a lesser extent for carriers.

Communications - résultats détaillés

Les transmetteurs de télécommunications constituent la principale branche de ce secteur. Elles comptent pour plus des deux-tiers du total de l'actif et près des deux-tiers des recettes d'exploitation. La branche de la radiodiffusion représente environ le tiers de l'actif et des recettes d'exploitation. Ces deux branches d'activité enregistrent des marges bénéficiaires impressionnantes, tandis que celles des services postaux et de messagerie sont plus modérées. Dans le secteur des communications, les bénéfices nets sont sensiblement inférieurs aux bénéfices d'exploitation, principalement à cause des paiements d'intérêts sur la dette à long terme.



Les trois branches de ce secteur affichent des augmentations des recettes et des dépenses d'exploitation ce trimestre. Dans le cas de la transmission des télécommunications et de la radiodiffusion, cela se traduit par une rentabilité accrue, l'augmentation des recettes faisant plus que compenser celle des dépenses. Ces deux branches enregistrent des bénéfices d'exploitation plus élevés et des marges bénéficiaires plus fortes. Par contre, les dépenses d'exploitation augmentent plus rapidement que les recettes d'exploitation pour les services postaux et les services de messagers, ce qui réduit la rentabilité de cette branche. Compte tenu de la taille relativement petite de celle-ci, ces pertes sont annulées par le rendement accru du secteur dans son ensemble.



L'actif et le passif augmentent aussi dans les trois branches de ce secteur. Dans les trois cas, le passif subit une augmentation proportionnellement plus rapide que l'actif. Les marges bénéficiaires pour la radiodiffusion et la transmission des télécommunications continuent d'être supérieures à celles de la moyenne de l'économie, tandis que celles des services postaux et des services de messagers sont demeurées comparativement basses, et même en-dessous de la moyenne, malgré les améliorations d'ensemble enregistrées l'année dernière.

Les ratios de rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir s'améliorent considérablement pour la radiodiffusion, mais se détériorent passablement pour les services postaux et les services de messagers et, dans une moindre mesure, pour la transmission des télécommunications.

Table A2. Broadcasting, financial statistics

Tableau A2. Diffusion, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,684	1,641	1,833	1,774	1,989	2,188	2,069	2,160	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,468	1,396	1,583	1,498	1,728	1,872	1,834	1,891	Dépenses d'exploitation
Operating profit	216	245	250	276	261	316	235	269	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-43	35	55	35	-60	-3	-15	24	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	12,895	13,849	13,740	15,591	16,152	16,234	16,363	17,223	Actif
Liabilities	9,677	10,286	10,086	11,787	12,541	12,646	12,928	13,765	Passif
Equity	3,218	3,563	3,654	3,804	3,611	3,589	3,435	3,458	Avoir
Share capital	2,637	2,819	2,840	2,928	2,916	2,827	2,794	828	Capital-actions
Retained earnings	-33	-304	-70	-55	-148	-138	-268	-284	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	25.2	-2.6	11.7	-3.2	12.1	10.0	-5.4	4.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	28.9	-4.9	13.4	-5.4	15.4	8.3	-2.0	3.1	Dépenses d'exploitation
Assets	16.4	7.4	-0.8	13.5	3.6	0.5	0.8	5.3	Actif
Liabilities	18.9	6.3	-1.9	16.9	6.4	0.8	2.2	6.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.15	4.90	5.23	5.11	3.35	4.94	4.36	5.37	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-5.36	3.92	6.00	3.70	-6.64	-0.21	-1.75	2.77	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	12.85	14.92	13.66	15.55	13.15	14.43	11.37	12.44	Marge bénéficiaire
Debt to equity	2.461	2.363	2.205	2.415	2.769	2.820	2.947	3.106	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.046	0.806	0.873	0.871	1.093	0.957	0.983	0.974	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.992	0.750	0.818	0.792	1.000	0.872	0.877	0.879	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	21.8	-6.2	8.7	-4.8	10.1	10.8	-5.8	4.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	7.6	9.4	7.7	8.9	6.6	7.6	4.8	5.8	Marge bénéficiaire

Chart A9. Operating revenues

Graphique A9. Recettes d'exploitation

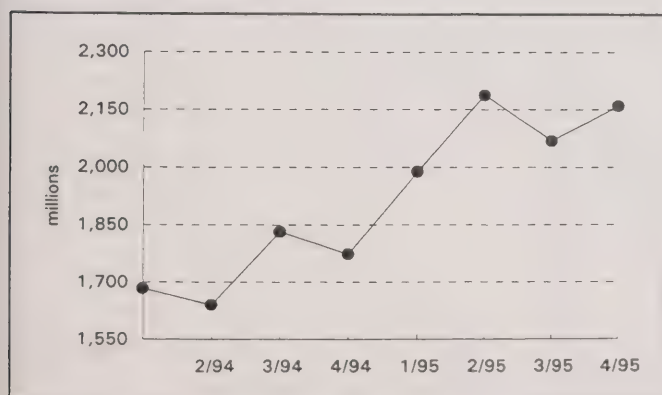


Chart A10. Operating profit

Graphique A10. Marge bénéficiaire



Table A3. Carriers, financial statistics

Tableau A3. Transmission, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,831	3,847	4,059	3,837	3,857	4,143	4,211	4,268	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,945	2,971	3,195	3,065	3,125	3,313	3,429	3,474	Dépenses d'exploitation
Operating profit	886	876	864	772	732	830	782	794	Bénéfice d'exploitation
Net profit	357	317	342	256	219	243	268	209	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	38,000	38,302	38,301	38,772	38,455	39,342	39,727	39,923	Actif
Liabilities	22,077	22,294	22,186	22,748	22,581	23,610	24,032	24,303	Passif
Equity	15,922	16,008	16,115	16,024	15,874	15,733	15,694	15,620	Avoir
Share capital	10,950	11,088	11,184	11,290	11,227	11,175	11,212	11,266	Capital-actions
Retained earnings	3,645	3,634	3,641	3,448	3,360	3,271	3,194	3,063	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	1.5	0.4	5.5	-5.5	0.5	7.4	1.6	1.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.9	0.9	7.5	-4.1	2.0	6.0	3.5	1.3	Dépenses d'exploitation
Assets	0.6	0.8	0.0	1.2	-0.8	2.3	1.0	0.5	Actif
Liabilities	0.5	1.0	-0.5	2.5	-0.7	4.6	1.8	1.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	6.54	6.24	6.50	5.45	5.03	5.54	5.56	5.11	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.99	7.93	8.50	6.34	5.52	6.18	6.83	5.36	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	23.14	22.78	21.29	20.11	18.98	20.03	18.57	18.62	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.973	0.981	0.973	0.986	0.988	1.061	1.079	1.080	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.389	0.417	0.420	0.430	0.428	0.478	0.542	0.466	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.346	0.375	0.380	0.393	0.387	0.428	0.492	0.422	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-2.0	-3.2	2.5	-7.1	-1.5	8.2	1.3	1.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	17.9	17.2	15.3	13.4	12.4	13.3	12.0	12.0	Marge bénéficiaire

Chart A11. Operating revenues

Graphique A11. Recettes d'exploitation

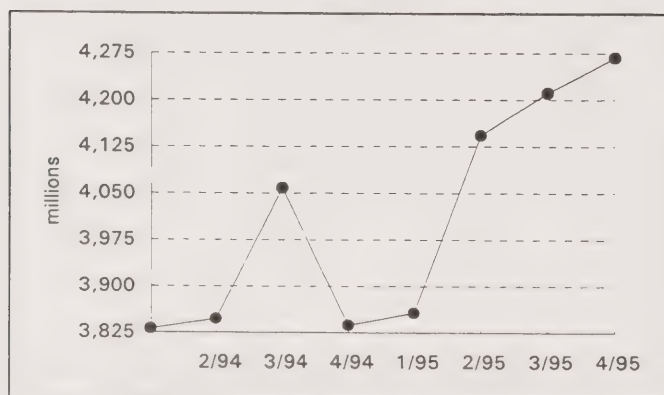
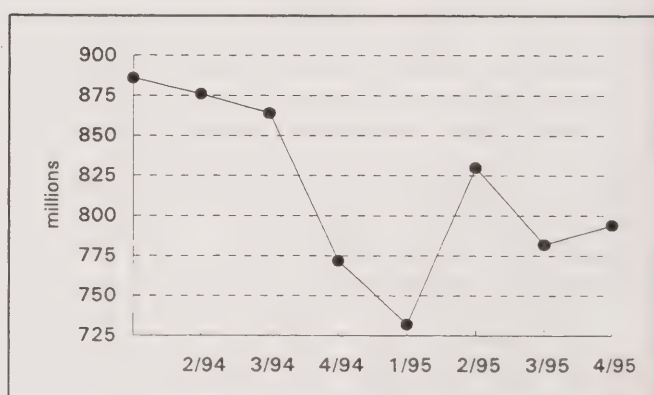


Chart A12. Operating profit

Graphique A12. Marge bénéficiaire

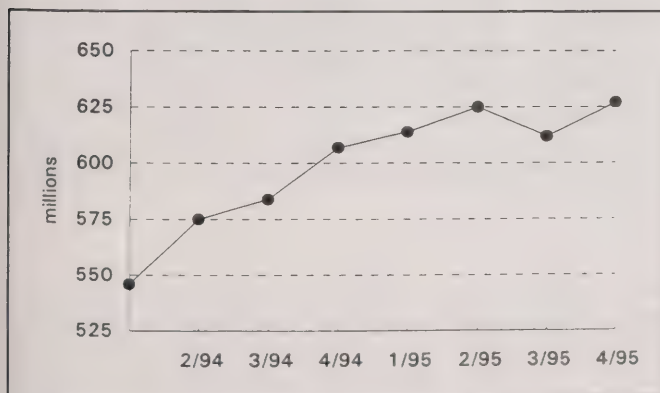
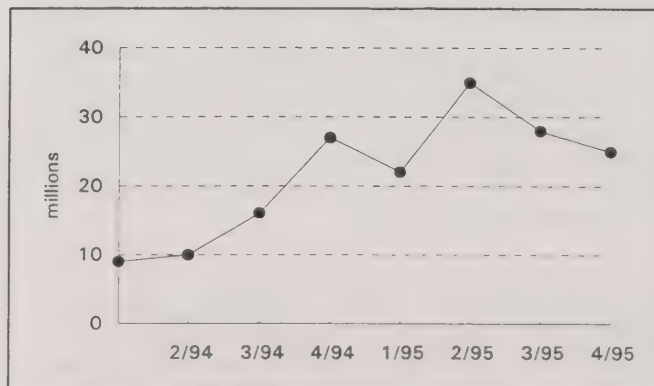


See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

**Table A4. Postal and courier services,
financial statistics****Tableau A4. Services postaux et de messagers,
statistiques financières**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	546	575	584	607	614	625	612	627	Recettes d'exploitation
Operating expenses	537	565	568	580	592	590	584	602	Dépenses d'exploitation
Operating profit	9	10	16	27	22	35	28	25	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-6	-5	-5	1	-1	8	0	-6	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	759	790	786	814	815	817	808	861	Actif
Liabilities	653	689	694	720	724	717	709	765	Passif
Equity	106	101	92	94	91	100	99	96	Avoir
Share capital	213	211	211	211	211	212	211	214	Capital-actions
Retained earnings	-107	-110	-119	-118	-121	-112	-112	-119	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	3.2	5.3	1.6	3.9	1.2	1.8	-2.1	2.5	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.9	5.2	0.5	2.1	2.1	-0.3	-1.0	3.1	Dépenses d'exploitation
Assets	3.3	4.1	-0.5	3.6	0.1	0.2	-1.1	6.6	Actif
Liabilities	26.6	5.5	0.7	3.7	0.6	-1.0	-1.1	7.9	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-0.36	0.19	2.33	6.41	5.61	11.96	5.85	2.12	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-23.49	-21.53	-20.24	2.35	-2.57	32.67	1.17	-24.18	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	1.66	1.66	2.71	4.40	3.66	5.58	4.50	3.93	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.028	4.392	4.865	4.724	5.038	4.514	4.637	5.099	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	0.978	0.997	0.988	1.032	1.094	1.097	1.194	1.232	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	0.942	0.962	0.954	0.998	1.061	1.061	1.160	1.198	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-0.2	1.7	-1.5	2.3	-0.9	2.6	-2.5	2.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-3.6	-3.9	-3.3	-2.3	-2.9	-1.2	-2.1	-2.7	Marge bénéficiaire

Chart A13. Operating revenues**Graphique A13. Recettes d'exploitation****Chart A14. Operating profit****Graphique A14. Marge bénéficiaire**

Communications, employment

Carriers and other telecommunication industries together with postal and courier services are the largest employers in the group. In the fourth quarter of 1995 they accounted for about 45% and 42% respectively, of the total group's employment. For postal and courier services, this represents a proportion that substantially exceeds the industry's financial size. The opposite holds true for broadcasting; it accounted for only 14% of the group's employment, in contrast to its sizeable financial significance. The overwhelming majority of jobs in the group are full-time - about 90%. Self employment accounts for less than 5% of the total.

Employment in communications continued to increase in the fourth quarter of 1995 as compared to the fourth quarter of 1994, with its rate of growth outpacing that of the other services groups. The increase in employment coincided with the group's improved financial performance. Telecommunication carriers contributed to more than half of the increase, adding 14 thousand jobs since the fourth quarter of 1994. Postal and courier services also displayed a significant increase in employment. Broadcasting, on the other hand, saw a decrease in employment, following a quarter of exceptional growth.

For telecommunication carriers, this was the fifth consecutive quarter of outstanding employment growth. Postal and courier services enjoyed a third quarter of above average employment growth, with the previous quarter having been exceptionally strong. For broadcasting, the end of 1995 marked a return to the previous pattern of quarterly job losses.

Employment gains in the industrial group as a whole arose entirely from the creation of full-time positions, as the level of part-time employment remained unchanged from the fourth quarter of 1994. This runs counter to the pattern of employment growth displayed by the economy average, where part-time employment not only increased, but its rate of growth outperformed that of full-time employment.

The employment gains displayed by both telecommunication carriers and postal and courier services translated into above average employment growth for the group as a whole. As was the case last quarter, full-time employment outperformed the economy average by a wide margin.

Communications - emploi

Les transmetteurs de télécommunications et les services postaux et de messagerie sont les principaux employeurs de ce secteur d'activité. Au quatrième trimestre de 1995, ces branches comptaient respectivement 45 % et 42 % de l'effectif total du secteur. Pour les services postaux et de messagerie, ce pourcentage dépasse largement la taille financière de la branche. On constate le phénomène inverse pour la radiodiffusion, qui n'emploie que 14 % des salariés du secteur, malgré l'importance supérieure de sa taille financière. Dans le secteur des communications, la très grande majorité des emplois sont à temps plein -- 90 % environ. Le travail autonome représente moins de 5 % du total.

L'emploi dans les communications continue d'augmenter au quatrième trimestre de 1995, comparativement au quatrième trimestre de l'année précédente, son taux de croissance dépassant celui des autres branches de services. Cette augmentation de l'emploi coïncide avec la performance financière améliorée du secteur. Les transmetteurs de télécommunications contribuent pour plus de la moitié de l'augmentation, avec 14 000 emplois de plus depuis le quatrième trimestre de 1994. Les services postaux et les services de messagers enregistrent aussi une hausse significative. La radiodiffusion, par ailleurs, enregistre une diminution, après un trimestre de croissance exceptionnelle.

Pour les transporteurs de télécommunications, il s'agit du cinquième trimestre consécutif de croissance exceptionnelle de l'emploi. Les services postaux et les services de messagers profitent d'un troisième trimestre de croissance de l'emploi au-dessus de la moyenne, le trimestre précédent ayant été particulièrement fort. Dans le cas de la radiodiffusion, la fin de 1995 marque le retour des pertes d'emploi pendant le trimestre.

Les augmentations d'emploi enregistrées dans les branches de la transmission des télécommunications et des services postaux et services de messagers se traduisent par une croissance de l'emploi au-dessus de la moyenne pour le secteur dans son ensemble. Comme c'est le cas au dernier trimestre, la création d'emplois à temps plein excède de beaucoup celle de la moyenne de l'économie.

Les augmentations d'emploi enregistrées dans les branches de la transmission des télécommunications et des services postaux et services de messagers se traduisent par une croissance de l'emploi au-dessus de la moyenne pour le secteur dans son ensemble. Comme c'est le cas au dernier trimestre, la création d'emplois à temps plein excède de beaucoup celle de la moyenne de l'économie.

Table A5. Communications, employment

Tableau A5. Communications, emploi

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Broadcasting	57	52	47	49	51	50	52	46	Diffusion
Carriers/other telecom.	116	130	130	134	139	145	146	148	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	139	132	129	130	127	135	138	138	Services postaux/messagers
Total	312	314	306	313	317	331	337	332	Total
Full-time	277	281	270	275	280	296	305	295	Plein temps
Part-time	35	33	37	38	36	35	32	38	Temps partiel
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	11.8	0.0	-6.0	-5.8	-10.5	-3.8	10.6	-6.1	Diffusion
Carriers/other telecom.	-12.8	3.2	0.0	12.3	19.8	11.5	12.3	10.4	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	26.4	21.1	8.4	-3.0	-8.6	2.3	7.0	6.2	Services postaux/messagers
Total	5.8	9.8	2.0	2.6	1.6	5.4	10.1	6.1	Total
Full-time	6.9	10.6	0.4	1.9	1.1	5.3	13.0	7.3	Plein temps
Part-time	0.0	3.1	19.4	8.6	2.9	6.1	-13.5	0.0	Temps partiel
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	4.4	7.9	-0.5	-0.2	-1.1	3.6	9.0	5.3	Total
Full-time	6.2	8.3	-2.7	-1.9	0.3	3.2	11.7	7.0	Plein temps
Part-time	-3.6	3.3	19.7	9.7	4.2	5.6	-14.1	-3.0	Temps partiel

Chart A15. Full-time employment

Graphique A15. Emploi à plein temps

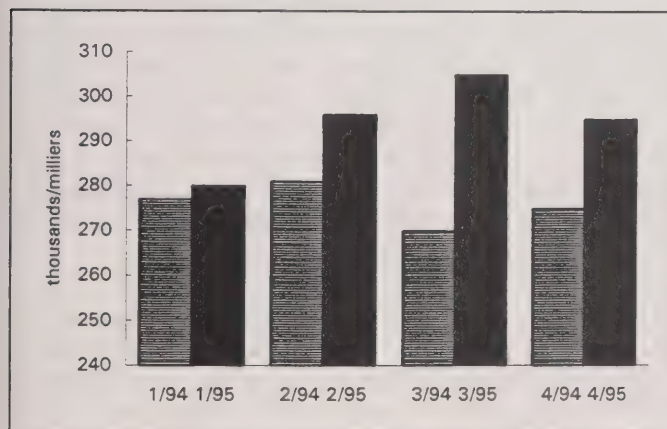
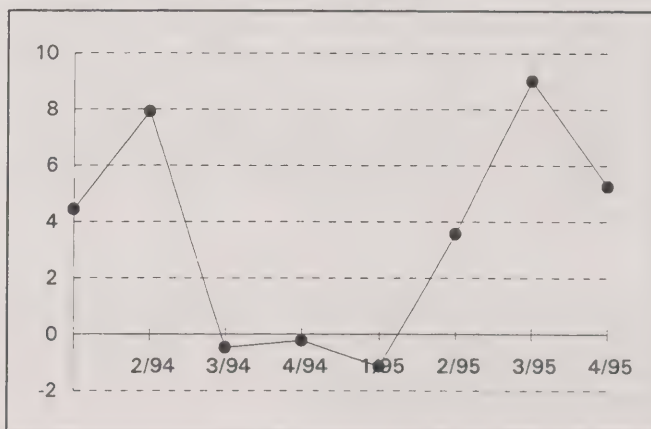


Chart A16. Comparative indicator, total

Graphique A16. Indicateur comparatif, total



Communications, salaries

Annual salaries are quite dissimilar between the telecommunication industries and postal and courier services. In the former, they are among the highest in the economy; in the latter they are substantially lower. As of 1993, salaries in broadcasting surpassed salaries in carriers and other telecommunication industries, and continue to be higher.

Salaries in the communications group declined this quarter, after remaining virtually unchanged during the previous two quarters. Salary reductions in the telecommunication carriers industry more than offset the marginal increases in postal and courier services and broadcasting. The group's poor salary performance was in line with that of the economy as a whole.

Salaries in postal and courier services increased just enough to push the average annual salary for the industry over the \$30,000 mark, though it remained well below the economy average of \$38,288. Although the rise in pay was marginal for salaried employees in the broadcasting industry, it was an improvement as compared to the decline in economy-wide salaries. By contrast, salaried employees in telecommunications carriers faced declines, after having profited from an increase last quarter.

There was no further change in purchasing power arising from price fluctuations, as the cost of living, as measured by the consumer price index, remained unchanged from last quarter.

Communications - rémunération

On relève des différences considérables de rémunération annuelle entre la branche des télécommunications et celle des services postaux et de messagerie. En effet, si, dans les télécommunications, les salaires sont parmi les plus élevés de l'économie, ils sont infiniment plus modestes dans les services postaux et de messagerie. Au cours des deux dernières années, les salaires dans la radiodiffusion ont dépassé ceux des transmetteurs de télécommunications et conservent leur avance.

La rémunération dans le secteur des communications diminue ce trimestre, après être restée à peu près inchangée au cours des deux trimestres précédents. Les réductions de salaire en transmission des télécommunications font plus que compenser les faibles augmentations dans les services postaux et les services de messagers et dans la radiodiffusion. La faible performance du secteur en matière de rémunération correspond à celle de l'économie dans son ensemble.

La rémunération dans les services postaux et les services de messagers augmente juste assez pour faire porter le salaire annuel moyen dans le secteur au-dessus des 30 000 \$, ce qui reste bien en-deçà de la moyenne de l'économie qui se situe à 38 288 \$. Même si les augmentations de salaire sont faibles pour les employés salariés de la radiodiffusion, elles constituent quand même une amélioration par rapport à celles de l'ensemble de l'économie. Par contraste, les employés salariés des transmetteurs de télécommunications subissent des diminutions de salaire, après avoir profité d'une augmentation au dernier trimestre.

Les fluctuations de prix ne donnent lieu à aucun autre changement du pouvoir d'achat, du fait que le coût de la vie, mesuré par l'indice des prix à la consommation, demeure inchangé par rapport au dernier trimestre.

Table A6. Communications, salaries

Tableau A6. Communications, salaires

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Broadcasting	44,126	44,373	44,294	44,536	46,214	46,812	46,812	46,899	Diffusion
Carriers/other telecom.	42,182	43,450	44,062	43,625	44,186	44,049	44,464	43,971	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	29,741	29,901	29,757	29,700	29,780	29,731	29,827	30,040	Services postaux/messagers
Total	37,604	38,250	38,520	38,303	38,947	38,986	39,004	38,741	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	-0.4	0.6	-0.2	0.5	3.8	1.3	0.0	0.2	Diffusion
Carriers and other	-1.1	3.0	1.4	-1.0	1.3	-0.3	0.9	-1.1	Transmission/autres télécom.
Postal and courier	0.2	0.5	-0.5	-0.2	0.3	-0.2	0.3	0.7	Services postaux/messagers
Total	-0.7	1.7	0.7	-0.6	1.7	0.1	0.0	-0.7	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Broadcasting	0.1	0.9	-0.7	0.2	2.7	0.5	-0.2	0.2	Diffusion
Carriers/other telecom.	-0.1	3.4	0.9	-1.3	0.2	-1.1	0.7	-1.1	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	0.8	0.9	-1.0	-0.5	-0.8	-0.9	0.1	0.7	Services postaux/messagers
Total	-0.2	2.1	0.2	-0.9	0.6	-0.6	-0.2	-0.7	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-1.4	0.5	0.0	-1.1	1.3	0.1	-1.3	-0.4	Total

Chart A17. Rates of change, CPI-adjusted, total

Graphique A17. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total

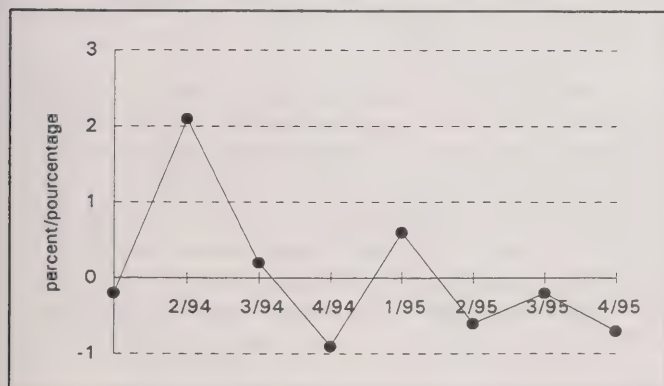
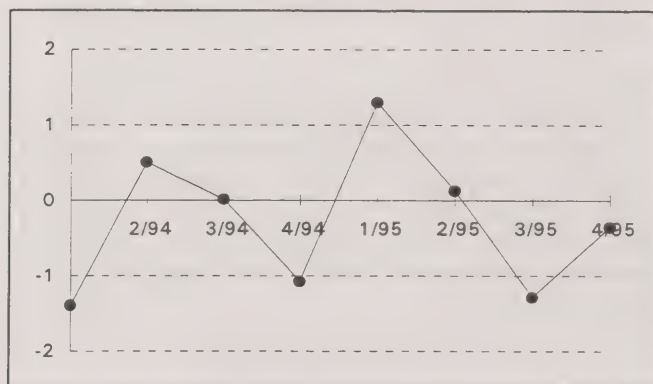


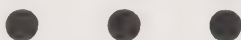
Chart A18. Comparative indicator

Graphique A18. Indicateur comparatif



Communications, GDP

Consistent with their financial size, the proportion of carriers and other telecommunication industries in the group's GDP is approximately 80%. Naturally, the movements of this industry largely determine the movements of the group as a whole. The significance of broadcasting and postal and courier services in GDP, on the other hand, is disproportionate to the industries' financial size. In the fourth quarter of 1995, broadcasting accounted for about 9%, while postal and courier services for 11% of the group's GDP.



The group's GDP continued to grow, though at a rate that has been progressively decelerating since the beginning of the year. The largest contributor to the gain was the telecommunication carriers industry, whose GDP growth has remained strong over the past few years despite the economy-wide slowdown. Broadcasting output increased as well, though to a lesser extent, following two quarters of consecutive decreases. By contrast, postal and courier services faced a large reduction in output this quarter.

The output growth of the group as a whole was well above the economy average for the fourth quarter in a row, thanks to the consistently strong output performance of telecommunication carriers over the past year. Broadcasting also performed somewhat better than the rest of the economy this quarter, while postal and courier services fared much poorer.

Communications - PIB

Conséquence logique de leur taille financière, la part des transmetteurs de télécommunications 80 % du PIB du secteur. Naturellement, les mouvements de cette branche influencent largement ceux de l'ensemble du secteur. D'un autre côté, la part de PIB qui revient à radiodiffusion et aux services postaux et de messagerie est disproportionnée par rapport à la taille financière de ces branches. Au quatrième trimestre de 1995, la radiodiffusion représentait environ 9 % du PIB et les services postaux et de messagerie, 11 % du PIB de ce secteur d'activité.



Le PIB de ce secteur continue d'augmenter, à un taux qui ralentit progressivement depuis le début de l'année. La hausse est principalement attribuable à la transmission de télécommunications, où la croissance du PIB est demeurée forte au cours des dernières années, en dépit du ralentissement de l'ensemble de l'économie. La production de la radiodiffusion augmente aussi, mais à degré moindre, après deux trimestres consécutifs de diminution. Par contre, la production des services postaux et des services de messagers baisse de façon importante ce trimestre.

La croissance de la production du secteur dans son ensemble est bien supérieure à la moyenne de l'économie, pour le quatrième trimestre d'affilée, en raison de la performance soutenue de la production des transmetteurs de télécommunications au cours de la dernière année. La radiodiffusion affiche elle aussi une performance supérieure à celle du reste de l'économie ce trimestre, tandis que les services postaux et les services de messagers obtiennent des résultats beaucoup plus faibles.

**Table A7. Communications, GDP at factor cost,
1986 dollars**

**Tableau A7. Communications, PIB au coût des
facteurs, en dollars de 1986**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Value added									Valeur ajoutée
Broadcasting	2,065	2,058	2,032	2,065	2,144	2,142	2,122	2,141	Diffusion
Carriers/other telecom.	16,324	16,631	17,024	17,340	17,619	17,999	18,368	18,691	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	2,445	2,477	2,479	2,495	2,544	2,521	2,521	2,452	Services postaux/messagers
Total	20,835	21,165	21,534	21,900	22,307	22,663	23,012	23,285	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Broadcasting	1.2	-0.3	-1.3	1.6	3.8	-0.1	-0.9	0.9	Diffusion
Carriers/other telecom.	3.6	1.9	2.4	1.9	1.6	2.2	2.1	1.8	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-1.3	1.3	0.1	0.6	2.0	-0.9	0.0	-2.7	Services postaux/messagers
Total	2.8	1.6	1.7	1.7	1.9	1.6	1.5	1.2	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Broadcasting	0.2	-1.9	-2.5	0.6	3.5	0.2	-1.2	0.8	Diffusion
Carriers/other telecom.	2.6	0.3	1.1	0.9	1.3	2.4	1.8	1.7	Transmission/autres télécom.
Postal/courier services	-2.3	-0.2	-1.1	-0.4	1.7	-0.7	-0.2	-2.8	Services postaux/messagers
Total	1.8	0.0	0.5	0.7	1.6	1.8	1.3	1.1	Total

Chart A19. Rates of change, total

Graphique A19. Taux de variation, total

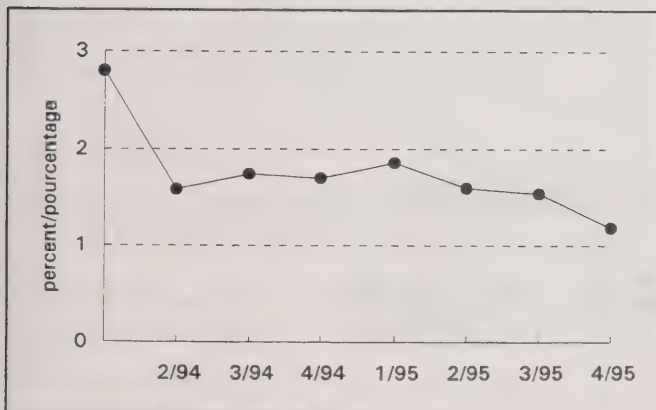
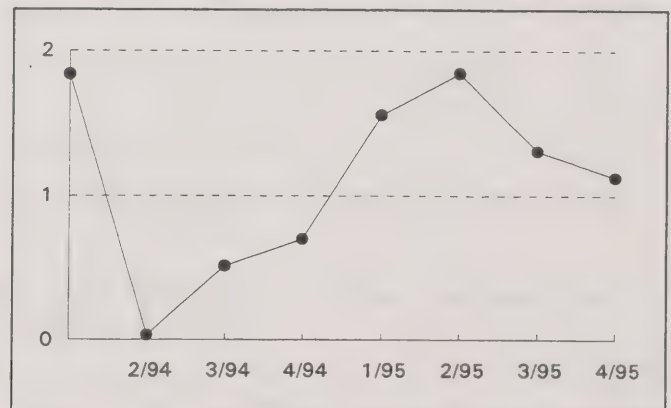


Chart A20. Comparative indicator, total

Graphique A20. Indicateur comparatif, total





Custom Tabulations

Totalisations spéciales

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



B. Finance, Insurance and Real Estate

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere.)

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)

Finance and Insurance

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (601, 602, 605, 609)

Trust Companies (603)

Credit Unions (604)

Consumer and Business Financing Intermediaries (61)

Life Insurers (631)

Property, Casualty and Other Insurers (6322, 6327, 6329, 633)

Other Financial Intermediaries (6229, 64)

Real Estate

Real Estate Operators, Agents and Brokers (4021, 4022, 4321, 4322)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)

Chartered Banks and Other Deposit-Accepting Institutions (701, 702, 709)

Trust Companies and Deposit-Accepting Mortgage Companies (703, 704)

Credit Unions (705)

Insurance (73)

Other Financial Intermediaries (71, 72, 74)

Real Estate Operators (except Developers) (75)

Insurance and Real Estate Agents (76)

B. Finances, assurances et services immobiliers

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)

Finances et assurances

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (601, 602, 605, 609)

Sociétés de fiducie (603)

Caisses d'épargne et de crédit (604)

Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises (61)

Assureurs-vie (631)

Assureurs-biens et risques divers (6322, 6327, 6329, 633)

Autres intermédiaires financiers (6229, 64)

Services immobiliers

Exploitation immobilière, agents et courtiers (4021, 4022, 4321, 4322)

Classification type des industries pour établissements (CTI-E)

Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts (701, 702, 709)

Sociétés de fiducie et sociétés de prêt hypothécaire des dépôts (703, 704)

Caisses d'épargne et de crédit (705)

Assurances (73)

Autres intermédiaires financiers (71, 72, 74)

Services immobiliers (sauf les lotisseurs) (75)

Agences d'assurances et agences immobilières (76)

Finance and Insurance

Highlights - 4th Quarter 1995

- The fall in operating revenues coincided with shrinking operating expenses, enabling the group as a whole to enjoy increased profitability.
- Assets and liabilities increased, while equity decreased.
- The group enjoyed another quarter of strong employment growth, particularly in the number of self-employed.
- Overall, the group as a whole displayed a higher average salary, which was particularly impressive, given that economy-wide salaries declined.
- The group's output fell slightly this quarter, as decreases in the output of insurance, trust and mortgage companies and other financial intermediaries more than offset output gains in banks and other deposit-accepting intermediaries and credit unions.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↓	2.1%
Operating expenses	↓	3.1%
Profit margin*		13.0%
Assets	↑	0.5%
Liabilities	↑	0.6%
Employment**	↑	3.5%
Salaries	↑	1.1%
GDP	↓	0.4%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Finances et assurances

Fait saillants - 4^e trimestre 1995

- Le recul des recettes d'exploitation coïncide avec un fléchissement des dépenses d'exploitation, ce qui permet au secteur d'accroître sa rentabilité.
- On assiste à une consolidation de l'actif et du passif, tandis que l'avoir diminue.
- Le secteur profite d'une forte croissance de l'emploi pour un nouveau trimestre, surtout au niveau des travailleurs autonomes.
- Le secteur profite d'une forte croissance de l'emploi pour un nouveau trimestre, surtout au niveau des travailleurs autonomes.
- La production diminue légèrement au cours du trimestre, la production plus faible rapportée par les compagnies d'assurances, les sociétés de fiducie et les sociétés hypothécaires ainsi que par les autres intermédiaires financiers faisant plus que compenser les gains réalisés par les banques, les autres intermédiaires financiers de dépôt et les caisses d'épargne et de crédit.

Indicateurs clés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↓	2,1 %
Dépenses d'exploitation	↓	3,1 %
Marge bénéficiaire*		13,0 %
Actif	↑	0,5 %
Passif	↑	0,6 %
Emploi**	↑	3,5 %
Rémunération	↑	1,1 %
PIB	↓	0,4 %

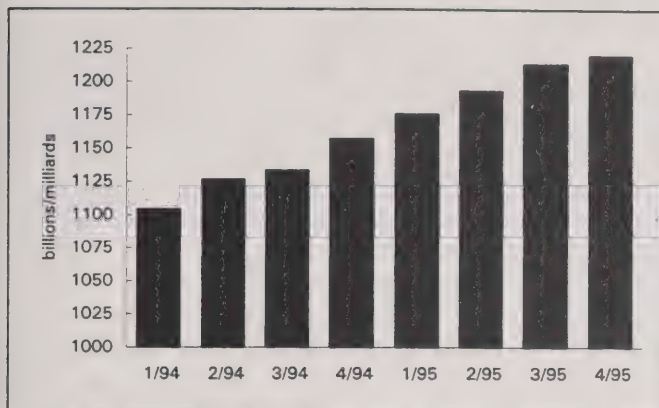
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre de l'année précédente.

Finance and Insurance

Chart B1. Assets

Graphique B1. Actif



Finances et assurances

Chart B2. Operating revenues

Graphique B2. Recettes d'exploitation

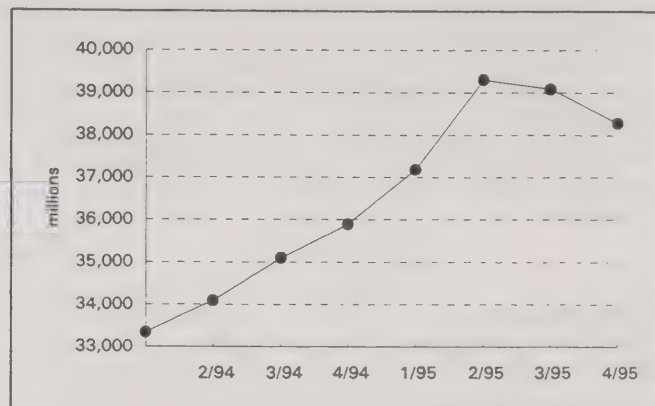


Chart B3. Operating profits

Graphique B3. Bénéfice d'exploitation

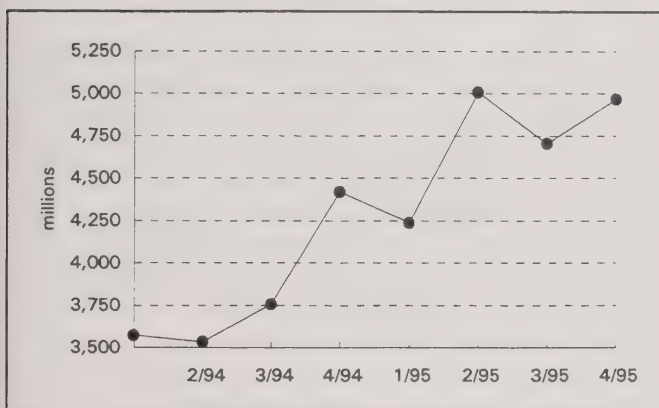


Chart B4. Employment

Graphique B4. Emploi

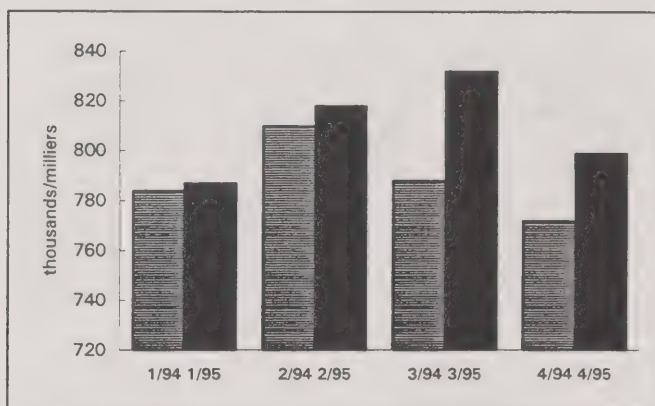


Chart B5. Salaries

Graphique B5. Salaires

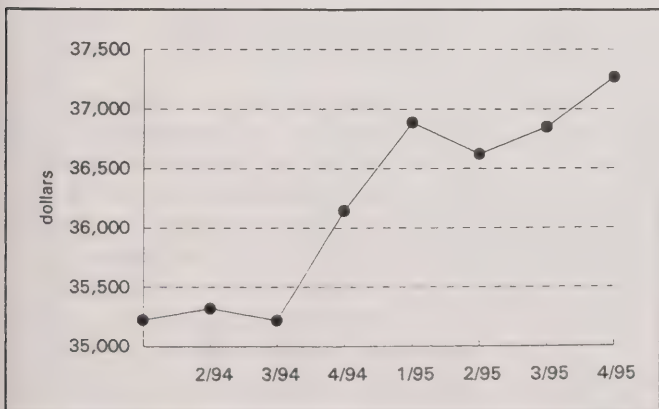
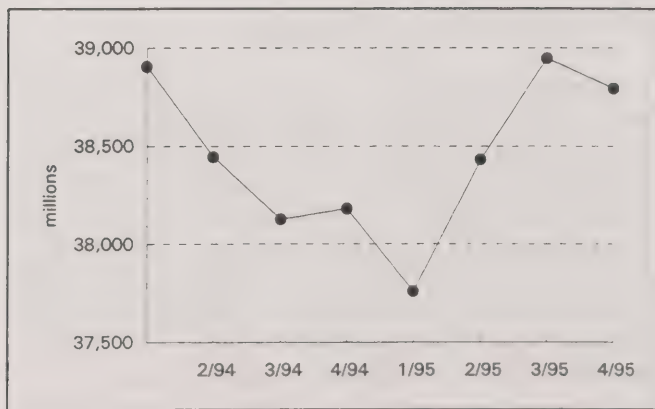


Chart B6. GDP

Graphique B6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

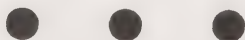
Finance and Insurance, financial statistics

The finance and insurance group ended 1995 with a fall in operating revenues for the second quarter in a row. However, this quarter, the reduction in revenue coincided with shrinking operating expenses, enabling the group as a whole to enjoy increased profitability, as evidenced by higher operating and net profits and an improvement in the profit margin. Every one of the industries in the group posted a drop in revenue and all but property, casualty and other insurers displayed lower expenses.

Although the economy-wide operating revenues declined as well, the group performed more poorly by comparison. Nevertheless, the profit margin remained well above that of the economy average.



Operating revenues increased for the first time this year for the real estate industry. Although this was accompanied by higher operating expenses, the resulting level operating profits has not been seen since the third quarter of 1994. The profit margin strengthened, and remained well above the economy average. Liabilities remained unchanged from last quarter, while assets declined slightly. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios also showed improvement.



Real Estate, financial statistics

Operating revenues increased for the first time this year for the real estate industry. Although this was accompanied by higher operating expenses, the resulting level operating profits has not been seen since the third quarter of 1994. The profit margin strengthened, and remained well above the economy average. Liabilities remained unchanged from last quarter, while assets declined slightly. The return on capital, the return on equity and the debt to equity ratios also showed improvement.

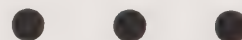
Finances et assurances - statistiques financières

L'année 1995 se termine par une érosion des recettes d'exploitation pour un deuxième trimestre consécutif dans le secteur des finances et des assurances. Heureusement, cette érosion s'accompagne d'un recul des dépenses d'exploitation, si bien que dans l'ensemble, la rentabilité augmente, comme l'indiquent les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets plus intéressants et le relèvement de la marge bénéficiaire. Chaque branche du secteur signale des recettes à la baisse et toutes les branches du secteur, sauf celle des assureurs-biens et risques divers affichent des dépenses moins importantes.

Quoique les recettes d'exploitation aient faibli de façon générale au sein de l'économie, la performance du secteur laisse encore plus à désirer. La marge bénéficiaire demeure néanmoins nettement au-dessus de la moyenne nationale.



Pour la première fois cette année, on assiste à une amélioration des recettes d'exploitation dans l'immobilier. Bien que cette hausse s'assortisse d'un relèvement des dépenses d'exploitation, il faut remonter au troisième trimestre de 1994 pour observer pareils bénéfices d'exploitation. Il y a donc consolidation de la marge bénéficiaire, qui demeure nettement au-dessus de la moyenne nationale. Le passif ne varie pas par rapport au trimestre antérieur, tandis que l'actif faiblit légèrement. La situation s'améliore aussi du côté des ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir.



Immobilier - statistiques financières

Pour la première fois cette année, on assiste à une amélioration des recettes d'exploitation dans l'immobilier. Bien que cette hausse s'assortisse d'un relèvement des dépenses d'exploitation, il faut remonter au troisième trimestre de 1994 pour observer pareils bénéfices d'exploitation. Il y a donc consolidation de la marge bénéficiaire, qui demeure nettement au-dessus de la moyenne nationale. Le passif ne varie pas par rapport au trimestre antérieur, tandis que l'actif faiblit légèrement. La situation s'améliore aussi du côté des ratios du rendement des capitaux employés, du rendement de l'avoir et de la dette à l'avoir.

**Table B1. Finance and insurance,
financial statistics****Tableau B1. Finances et assurances,
statistiques financières**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	33,341	34,090	35,099	35,890	37,189	39,305	39,087	38,285	Recettes d'exploitation
Operating expenses	29,768	30,556	31,343	31,470	32,951	34,297	34,382	33,317	Dépenses d'exploitation
Operating profit	3,573	3,534	3,756	4,420	4,238	5,008	4,705	4,968	Bénéfice d'exploitation
Net profit	1,305	1,190	1,282	1,452	1,618	2,217	1,680	1,988	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,104,590	1,126,479	1,133,435	1,157,234	1,175,915	1,193,262	1,213,553	1,219,876	Actif
Liabilities	992,687	1,011,846	1,017,719	1,041,378	1,059,160	1,075,507	1,095,926	1,102,285	Passif
Equity	111,903	114,633	115,716	115,856	116,755	117,756	117,626	117,591	Avoir
Share capital	50,869	51,891	51,728	51,910	51,813	51,835	50,419	50,358	Capital-actions
Retained earnings	55,140	56,986	58,283	58,301	59,337	60,121	61,496	61,715	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.2	2.2	3.0	2.3	3.6	5.7	-0.6	-2.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.8	2.6	2.6	0.4	4.7	4.1	0.2	-3.1	Dépenses d'exploitation
Assets	2.2	2.0	0.6	2.1	1.6	1.5	1.7	0.5	Actif
Liabilities	2.0	1.9	0.6	2.3	1.7	1.5	1.9	0.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.45	4.44	4.89	5.60	5.37	6.74	6.01	6.45	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	4.66	4.15	4.43	5.01	5.54	7.53	5.71	6.76	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	10.72	10.37	10.70	12.32	11.40	12.74	12.04	12.98	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.848	0.865	0.864	0.851	0.849	0.861	0.878	0.882	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.7	-1.4	-0.1	0.6	1.6	6.5	-0.9	-1.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	5.5	4.8	4.7	5.6	4.8	6.0	5.4	6.3	Marge bénéficiaire

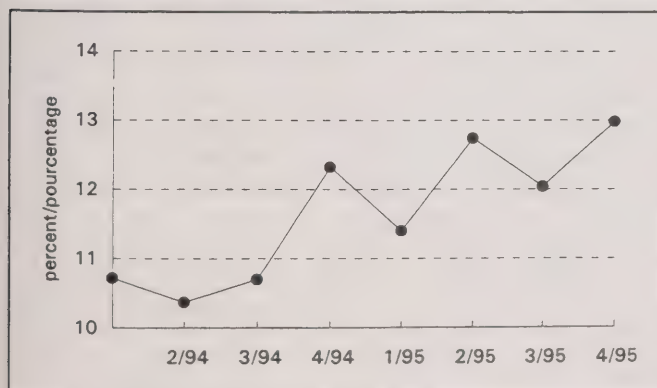
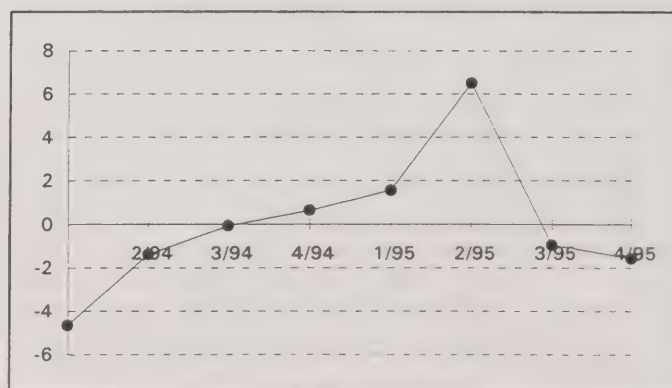
Chart B7. Profit margin**Graphique B7. Marge bénéficiaire****Chart B8. Comparative indicator, operating revenues****Graphique B8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation**

Table B2. Real estate operators, agents and brokers, financial statistics

Tableau B2. Exploitation immobilière, agents et courtiers, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,727	5,663	5,698	5,821	5,406	5,174	5,140	5,382	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4,749	4,715	4,630	4,885	4,378	4,257	4,230	4,320	Dépenses d'exploitation
Operating profit	978	948	1,068	936	1,028	917	910	1,062	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-1,276	-317	-244	-475	121	-328	-342	-225	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	100,314	98,629	98,369	98,331	98,170	96,313	96,762	96,068	Actif
Liabilities	86,829	85,609	85,929	86,534	86,768	85,785	80,851	80,880	Passif
Equity	13,471	13,002	12,438	11,797	11,402	10,529	15,910	15,188	Avoir
Share capital	13,434	13,607	13,658	13,756	14,015	13,821	14,363	14,330	Capital-actions
Retained earnings	-2,934	-3,512	-4,133	-4,932	-5,593	-6,224	-1,740	-2,431	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	6.0	-1.1	0.6	2.2	-7.1	-4.3	-0.7	4.7	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.3	-0.7	-1.8	5.5	-10.4	-2.8	-0.6	2.1	Dépenses d'exploitation
Assets	6.4	-1.7	-0.3	0.0	-0.2	-1.9	0.5	-0.7	Actif
Liabilities	7.6	-1.4	0.4	0.7	0.3	-1.1	-5.8	0.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	-1.37	3.01	3.40	2.82	5.05	3.07	2.87	4.03	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-37.88	-9.75	-7.60	-16.10	4.26	-12.47	-8.61	-5.92	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	17.08	16.74	18.75	16.07	19.01	17.72	17.71	19.73	Marge bénéficiaire
Debt to equity	5.507	5.596	5.830	6.139	6.307	6.706	4.278	4.454	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.5	-4.8	-2.4	0.5	-9.2	-3.5	-1.0	5.2	Recettes d'exploitation
Profit margin	11.9	11.2	12.8	9.4	12.5	10.9	11.1	13.1	Marge bénéficiaire

Chart B9. Operating revenues

Graphique B9. Recettes d'exploitation

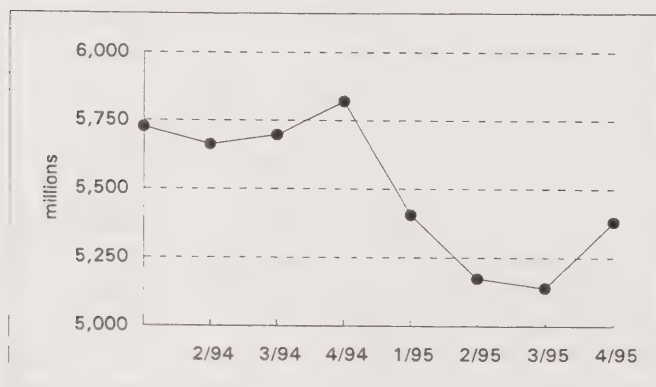
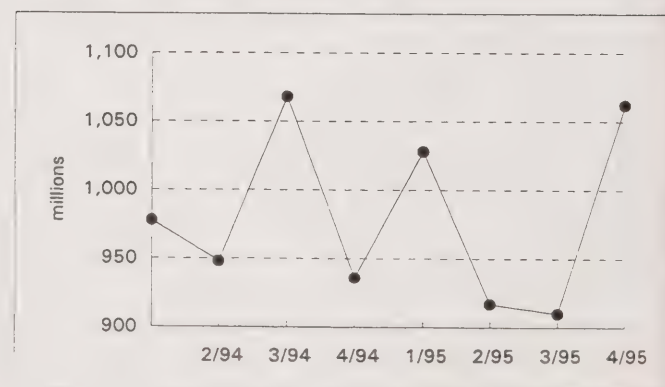


Chart B10. Operating profit

Graphique B10. Marge bénéficiaire



Finance and Insurance, industrial detail

Chartered banks and other deposit-accepting institutions account for more than half of total assets and more than one-third of operating revenues of this industrial group. The second largest individual industry, life insurers, accounts for almost one quarter of operating revenues and about 14% of assets.

Chartered banks and other deposit-accepting institutions experienced a decline in operating revenues for the first time in almost two years. After more than a year of robust growth, last quarter's marginal increase was the first sign of faltering revenue growth. Lower dividends and interest revenue from bonds and consumer loans accounted for most of the decrease. Operating expenses decreased to a lesser extent than revenues, following from lower interest payments on demand and term deposits. As a result, the industry posted lower operating and net profits and a weaker profit margin. This was the first quarter in more than a year that the industry performed more poorly than the economy average.

Increased holdings of bonds and treasury bills as well as of mortgages and other loans raised the level of assets. This was balanced, on the liabilities side, by rising demand and term deposits. All of the selected ratios deteriorated. Nevertheless, the profit margin remained well above the economy average. It was another quarter of poor performance for trust companies as operating revenues continued to tumble at a faster rate than that of the economy average. However, operating expenses also declined, much more so than revenues, enabling the industry to achieve operating and net profits rather than losses as was the case last quarter. Both assets and liabilities decreased as well. Nevertheless, all the selected ratios improved considerably, with the exception of the debt to equity ratio which declined.

Lower interest revenues from mortgages and consumer loans led to shrinking operating revenues for credit unions this quarter. However, as this coincided with even lower interest payments on

Finances et assurances - résultats détaillés

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt représentent plus de la moitié de l'ensemble de l'actif et plus du tiers des recettes d'exploitation de ce secteur d'activité. La deuxième branche en importance, l'assurance-vie, compte pour près du quart des recettes d'exploitation et pour 14 % environ de l'actif.

Les banques à charte et les autres institutions de dépôt voient leurs recettes d'exploitation s'effriter pour la première fois en près de deux ans. Après plus d'un an de croissance vigoureuse, la hausse marginale notée au dernier trimestre est le premier signe que l'escalade des recettes s'essouffle. Ce recul s'explique largement par les dividendes et les intérêts plus faibles réalisés sur les obligations et les emprunts des consommateurs. Les dépenses d'exploitation diminuent elles aussi, mais moins que les recettes, consécutivement à la réduction des intérêts versés sur les dépôts à vue et à terme. Le secteur doit donc se contenter de bénéfices d'exploitation et de bénéfices nets inférieurs, qui réduisent sa marge bénéficiaire. Il s'agit du premier trimestre depuis plus d'un an où ce secteur enregistre une performance inférieure à la moyenne nationale.

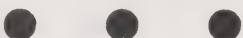
Des portefeuilles d'obligations, de bons du Trésor, de prêts hypothécaires et d'autres emprunts mieux garnis débouchent sur une hausse de l'actif, néanmoins atténuée par les dépôts à vue et à terme plus nombreux, du côté du passif. Tous les ratios sélectionnés se détériorent. Quoi qu'il en soit, la marge bénéficiaire se maintient nettement au-dessus de la moyenne nationale. Les sociétés de fiducie végètent pour un autre trimestre puisque leurs recettes d'exploitation continuent de dégringoler plus rapidement que la moyenne nationale. Heureusement, les dépenses d'exploitation perdent aussi du terrain, beaucoup plus que les recettes d'ailleurs, ce qui permet tout de même à cette branche du secteur d'enregistrer des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets, au lieu d'une perte, comme au trimestre précédent. L'actif et le passif s'amenuisent. Les ratios sélectionnés dégagent toutefois une amélioration considérable, à la seule exception du ratio de la dette à l'avoir qui lui, recule.

Les intérêts moins élevés réalisés sur les prêts hypothécaires et les prêts à la consommation rongent les recettes d'exploitation des caisses d'épargne et de crédit ce trimestre. Fort heureusement, la réduction encore

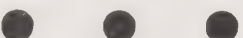
demand and term deposits, operating expenses were reduced, resulting in increased profitability. Both assets and liabilities increased by almost the same rate.



Consumer and business financing intermediaries faced declining operating revenues for the first time in two years. Although this was accompanied by a reduction in operating expenses, the net effect was reduced profitability, as demonstrated by a drop in operating and net profit and in the profit margin. Moreover, all the selected ratios worsened this quarter as well. Assets and liabilities increased.



Decreases in operating expenses combined with more modest declines in operating revenues led to improved profitability for life insurers this quarter. Both operating and net profit reached record levels. Although the profit margin increased, it remained below the economy average, as has been the case for nearly two years. However, it was the only industry in the group to fare better than the economy average in terms of operating revenues. Assets and liabilities increased by nearly the same amount.



Reduced gains on sales of securities dampened operating revenues for the property and casualty insurance industry this quarter. Although this loss in revenue was in line with that of the economy average, it was accompanied by an increase in operating expenses following from rising commissions. This led to a reduction in operating profits, net profits and the profit margin. The return on capital and the return on equity ratios dropped to their lowest levels of the year.

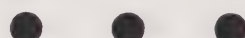


Lower commissions and fees reduced operating revenues for other financial intermediaries this quarter. Operating expenses declined as well but to a lesser extent, leaving the industry with a lower operating and net profit. The profit margin decreased as well, but remained well above the economy average.

plus grande des intérêts payés sur les dépôts à vue et à terme allège les dépenses d'exploitation, ce qui se traduit par une plus grande rentabilité. L'actif et le passif avancent pratiquement au même rythme.



Pour la première fois en deux ans, les intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises sont aux prises avec un faiblissement des recettes d'exploitation. Le recul parallèle des dépenses d'exploitation ne permet pas de récupérer le terrain perdu, si bien qu'il s'ensuit un fléchissement net de la rentabilité, comme l'indique l'érosion des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets ainsi que de la marge bénéficiaire. D'ailleurs, tous les ratios sélectionnés prennent du recul au cours du trimestre. L'actif et le passif augmentent.



Une diminution des dépenses d'exploitation assortie d'une érosion plus modérée des recettes d'exploitation permet aux assureurs-vie d'accroître leur rentabilité au cours du trimestre. Les bénéfices d'exploitation et les bénéfices nets atteignent donc un niveau record. Malgré son redressement, la marge bénéficiaire reste sous la moyenne nationale, comme elle le fait depuis près de deux ans. Cette branche du secteur est cependant la seule à dépasser la moyenne nationale pour ce qui est des recettes d'exploitation. Enfin, l'actif et le passif se redressent pratiquement du même montant.



La vente des valeurs mobilières ayant rapporté moins, les assureurs-biens et risques divers doivent se contenter de recettes d'exploitation plus modestes ce trimestre. Bien que du même ordre de grandeur que la moyenne nationale, cette perte s'accompagne d'un relèvement des dépenses d'exploitation attribuable à la hausse des commissions. Il s'ensuit donc une érosion des bénéfices d'exploitation, des bénéfices nets et de la marge bénéficiaire. Les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir atteignent leur niveau le plus bas de l'année.



Au cours du trimestre, des droits et des commissions plus faibles rognent les recettes d'exploitation des autres intermédiaires financiers. Les dépenses d'exploitation fléchissent elles aussi, mais dans une moindre mesure, de sorte que cette branche doit composer avec un faiblissement des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets. La marge bénéficiaire s'effrite également, quoi qu'elle demeure nettement supérieure à la moyenne nationale.

Table B3. Chartered banks and other deposit accepting institutions, financial statistics**Tableau B3. Banques à charte et autres intermédiaires financiers de dépôts, statistiques financières**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Income statement (s.a.)				millions					État des résultats (dés.)
Operating revenues	10,739	11,110	11,607	12,134	12,746	14,444	14,575	14,010	Recettes d'exploitation
Operating expenses	9,717	10,122	10,387	10,362	11,018	12,450	12,461	12,002	Dépenses d'exploitation
Operating profit	1,022	988	1,220	1,772	1,728	1,994	2,114	2,008	Bénéfice d'exploitation
Net profit	360	318	568	795	778	965	835	740	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	594,524	620,968	631,199	652,327	659,620	669,023	680,050	685,759	Actif
Liabilities	555,108	581,018	590,415	610,774	617,343	625,673	636,461	642,994	Passif
Equity	39,417	39,950	40,784	41,553	42,276	43,350	43,589	42,765	Avoir
Share capital	23,562	24,007	24,062	24,385	24,198	24,664	24,212	24,180	Capital-actions
Retained earnings	15,312	15,390	16,049	16,551	17,508	18,095	18,775	17,982	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.3	3.5	4.5	4.5	5.0	13.3	0.9	-3.9	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-7.8	4.2	2.6	-0.2	6.3	13.0	0.1	-3.7	Dépenses d'exploitation
Assets	2.1	4.4	1.6	3.3	1.1	1.4	1.6	0.8	Actif
Liabilities	2.0	4.7	1.6	3.4	1.1	1.3	1.7	1.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.42	3.80	6.17	8.50	6.79	8.99	9.23	8.16	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.65	3.19	5.57	7.65	7.36	8.91	7.66	6.92	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	9.52	8.90	10.51	14.60	13.56	13.80	14.50	14.33	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.479	0.561	0.597	0.524	0.505	0.498	0.501	0.525	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.083	15.544	15.477	15.699	15.603	15.433	15.601	16.036	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-3.8	-0.2	1.4	2.9	3.0	14.2	0.5	-3.4	Recettes d'exploitation
Profit margin	4.3	3.3	4.5	7.9	7.0	7.0	7.9	7.7	Marge bénéficiaire

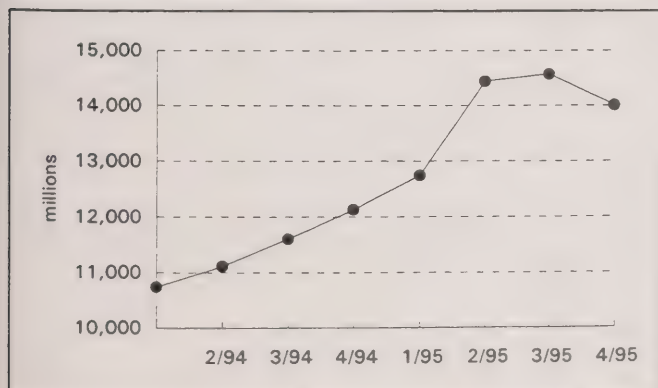
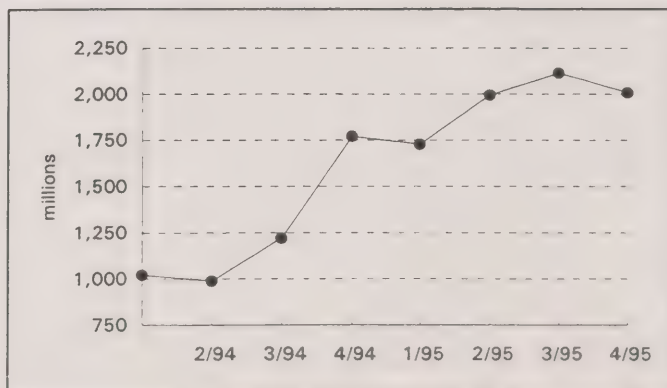
Chart B11. Operating revenues**Graphique B11. Recettes d'exploitation****Chart B12. Operating profit****Graphique B12. Marge bénéficiaire**

Table B4. Trust companies, financial statistics

Tableau B4. Sociétés de fiducie, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,780	1,505	1,537	1,548	1,640	1,697	1,668	1,599	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,704	1,417	1,463	1,371	1,578	1,594	1,853	1,336	Dépenses d'exploitation
Operating profit	76	88	74	177	62	103	-185	263	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-6	18	-10	2	-26	37	-289	143	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	81,842	70,966	71,203	71,140	71,644	72,100	71,131	68,382	Actif
Liabilities	77,599	67,382	67,752	67,893	68,367	68,796	68,025	65,455	Passif
Equity	4,243	3,584	3,451	3,248	3,276	3,303	3,106	2,928	Avoir
Share capital	3,242	2,880	2,879	2,831	2,911	2,896	2,756	2,338	Capital-actions
Retained earnings	561	567	529	373	317	360	152	548	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-2.8	-15.4	2.1	0.7	5.9	3.5	-1.7	-4.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.3	-16.8	3.2	-6.3	15.1	1.0	16.2	-27.9	Dépenses d'exploitation
Assets	-2.2	-13.3	0.3	-0.1	0.7	0.6	-1.3	-3.9	Actif
Liabilities	-2.4	-13.2	0.5	0.2	0.7	0.6	-1.1	-3.8	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	1.57	4.32	2.08	3.02	1.29	5.99	-21.37	14.14	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-0.55	2.06	-1.20	0.26	-3.19	4.42	-37.19	19.55	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.29	5.87	4.82	11.42	3.78	6.08	-11.10	16.44	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.381	0.331	0.375	0.553	0.544	0.527	0.578	0.644	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	19.288	19.801	20.633	21.905	21.867	21.825	22.903	23.358	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-6.3	-19.1	-0.9	-0.9	3.9	4.3	-2.1	-3.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.9	0.3	-1.2	4.7	-2.8	-0.7	-17.7	9.8	Marge bénéficiaire

Chart B13. Operating revenues

Graphique B13. Recettes d'exploitation

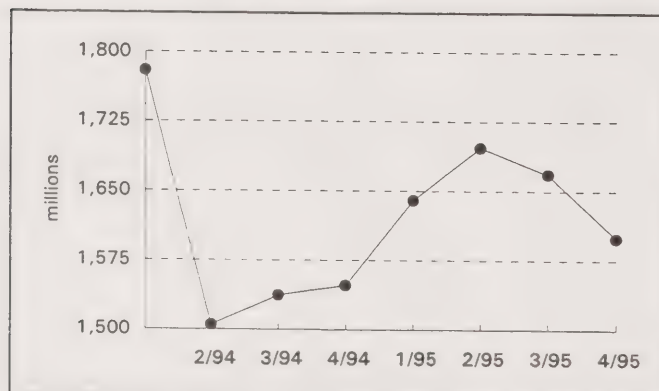


Chart B14. Operating profit

Graphique B14. Marge bénéficiaire

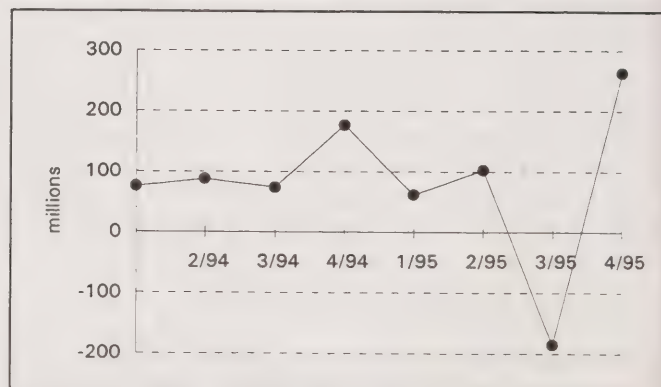


Table B5. Credit unions, financial statistics

Tableau B5. Caisses d'épargne et de crédit, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,215	2,318	2,405	2,691	2,675	2,894	2,788	2,759	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,898	1,975	2,077	2,304	2,332	2,512	2,473	2,370	Dépenses d'exploitation
Operating profit	317	343	328	387	343	382	315	389	Bénéfice d'exploitation
Net profit	163	160	152	179	176	205	159	235	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	114,639	116,878	116,636	117,566	120,161	122,274	123,439	124,423	Actif
Liabilities	107,159	109,269	108,938	110,068	112,682	114,678	115,787	116,546	Passif
Equity	7,480	7,609	7,698	7,498	7,479	7,596	7,652	7,877	Avoir
Share capital	3,554	3,556	3,479	3,209	3,116	3,088	3,027	3,093	Capital-actions
Retained earnings	3,923	4,050	4,215	4,286	4,360	4,505	4,622	4,781	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.3	4.7	3.8	11.9	-0.6	8.2	-3.7	-1.0	Recettes d'exploitation
Operating expenses	0.0	4.1	5.2	10.9	1.2	7.7	-1.6	-4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	1.0	2.0	-0.2	0.8	2.2	1.8	1.0	0.8	Actif
Liabilities	1.0	2.0	-0.3	1.0	2.4	1.8	1.0	0.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.83	8.18	7.63	9.08	9.01	10.14	-3.68	9.40	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	8.73	8.41	7.87	9.57	9.42	10.78	8.31	11.95	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	14.31	14.79	13.63	14.39	12.84	13.19	11.29	14.11	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.900	0.813	0.815	0.873	0.785	0.679	0.744	0.746	Ratio des dettes à l'avoir
Capital ratio	15.326	15.360	15.152	15.680	16.066	16.097	16.131	15.796	Ratio du capital
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.8	1.0	0.7	10.3	-2.6	9.0	-4.1	-0.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	9.1	9.2	7.7	7.7	6.3	6.4	4.7	7.5	Marge bénéficiaire

Chart B15. Operating revenues

Graphique B15. Recettes d'exploitation



Chart B16. Operating profit

Graphique B16. Marge bénéficiaire

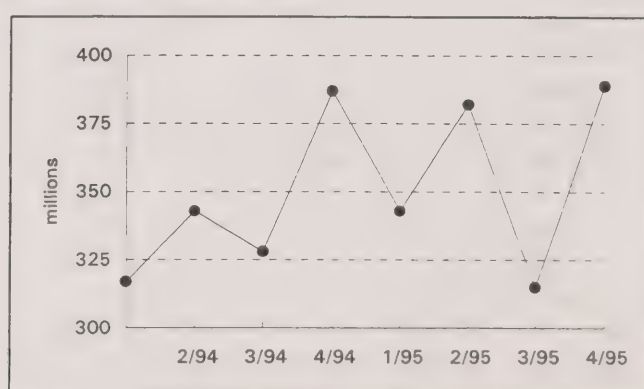


Table B6. Consumer and business financing intermediaries, financial statistics

Tableau B6. Intermédiaires du crédit à la consommation et aux entreprises, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	1,775	1,827	1,949	2,051	2,071	2,303	2,427	2,207	Recettes d'exploitation
Operating expenses	911	992	1,113	1,183	1,209	1,284	1,401	1,280	Dépenses d'exploitation
Operating profit	864	835	836	868	862	1,019	1,026	927	Bénéfice d'exploitation
Net profit	106	60	-7	60	81	164	183	111	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	58,298	59,285	60,094	63,501	61,678	64,257	64,889	66,391	Actif
Liabilities	47,396	47,342	48,130	51,280	49,679	52,606	53,527	54,901	Passif
Equity	10,902	11,942	11,964	12,220	11,999	11,651	11,362	11,489	Avoir
Share capital	8,149	9,014	9,109	9,387	9,184	8,693	8,236	8,540	Capital-actions
Retained earnings	1,677	1,814	1,745	1,653	1,610	1,665	1,788	1,711	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.3	2.9	6.7	5.2	1.0	11.2	5.4	-9.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	3.6	8.9	12.2	6.3	2.2	6.2	9.1	-8.6	Dépenses d'exploitation
Assets	3.0	1.7	1.4	5.7	-2.9	4.2	1.0	2.3	Actif
Liabilities	0.5	-0.1	1.7	6.5	-3.1	5.9	1.8	2.6	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.53	4.39	3.96	4.23	4.61	5.14	5.29	4.72	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.90	2.00	-0.22	1.96	2.69	5.65	6.46	3.85	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	48.68	45.72	42.91	42.31	41.62	44.26	45.66	41.99	Marge bénéficiaire
Debt to equity	4.061	3.681	3.724	3.856	3.806	4.138	4.278	4.329	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	1.8	-0.7	3.6	3.6	-1.1	12.0	5.0	-8.6	Recettes d'exploitation
Profit margin	43.5	40.2	36.9	35.6	35.1	37.5	39.1	35.3	Marge bénéficiaire

Chart B17. Operating revenues

Graphique B17. Recettes d'exploitation

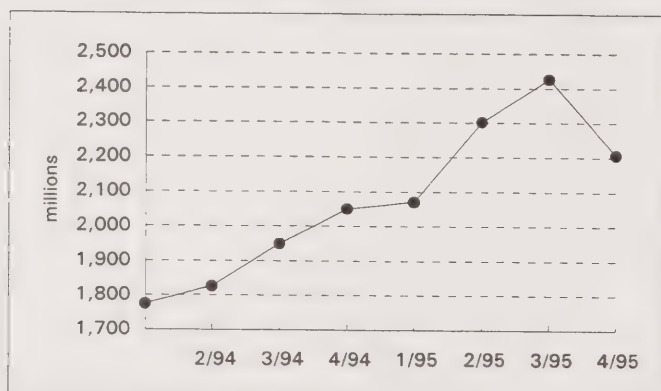


Chart B18. Operating profit

Graphique B18. Marge bénéficiaire

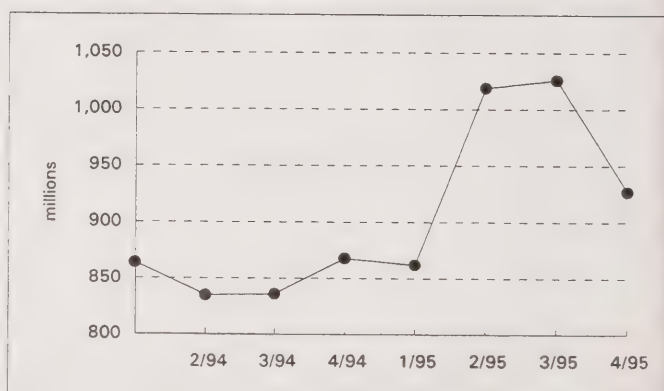


Table B7. Life insurers, financial statistics

Tableau B7. Assureurs-vie, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Income statement (s.a.)	millions								État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,442	9,187	9,440	9,409	9,978	9,723	9,255	9,237	Recettes d'exploitation
Operating expenses	7,980	8,762	8,932	8,960	9,599	9,241	8,824	8,707	Dépenses d'exploitation
Operating profit	462	425	508	449	379	482	431	530	Bénéfice d'exploitation
Net profit	229	208	221	35	164	296	245	426	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	158,617	160,225	161,913	162,420	166,230	166,034	168,024	171,585	Actif
Liabilities	134,111	134,633	135,846	136,684	139,808	139,775	141,321	144,247	Passif
Equity	24,506	25,592	26,068	25,736	26,422	26,259	26,702	27,338	Avoir
Share capital	2,720	2,527	2,519	2,350	2,336	2,200	2,205	2,231	Capital-actions
Retained earnings	21,020	22,299	22,811	22,639	23,325	23,334	23,790	24,368	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-7.2	8.8	2.8	-0.3	6.0	-2.6	-4.8	-0.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-9.0	9.8	1.9	0.3	7.1	-3.7	-4.5	-1.3	Dépenses d'exploitation
Assets	1.5	1.0	1.1	0.3	2.3	-0.1	1.2	2.1	Actif
Liabilities	1.3	0.4	0.9	0.6	2.3	0.0	1.1	2.1	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.54	3.04	3.06	1.33	2.58	4.21	3.39	6.28	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.74	3.26	3.38	0.54	2.49	4.51	3.67	6.23	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.47	4.63	5.38	4.77	3.79	4.96	4.66	5.74	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.180	0.174	0.167	0.147	0.174	0.169	0.182	0.179	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.760	0.716	0.670	0.628	0.665	0.655	0.656	0.657	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-10.6	5.2	-0.3	-1.9	4.0	-1.7	-5.2	0.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.2	-0.9	-0.6	-1.9	-2.8	-1.8	-1.9	-0.9	Marge bénéficiaire

Chart B19. Operating revenues

Graphique B19. Recettes d'exploitation

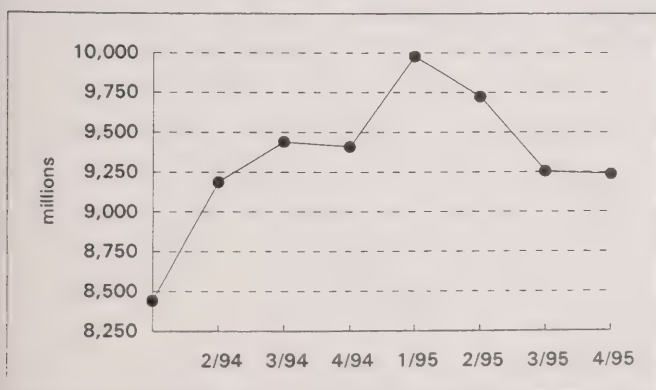


Chart B20. Operating profit

Graphique B20. Marge bénéficiaire

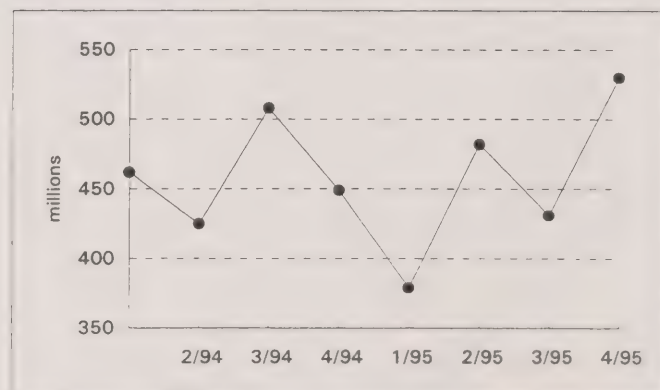


Table B8. Property, casualty and other insurers, financial statistics

Tableau B8. Assureurs-biens et risques divers, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	5,787	5,626	5,704	5,667	5,886	5,975	6,104	6,077	Recettes d'exploitation
Operating expenses	5,441	5,193	5,302	5,237	5,283	5,280	5,511	5,590	Dépenses d'exploitation
Operating profit	346	433	402	430	603	695	593	487	Bénéfice d'exploitation
Net profit	257	304	269	363	438	494	443	303	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	43,130	43,869	44,910	45,486	45,240	46,826	47,879	47,904	Actif
Liabilities	29,249	29,661	30,461	30,903	30,517	31,997	32,764	32,707	Passif
Equity	13,881	14,208	14,449	14,583	14,724	14,829	15,115	15,197	Avoir
Share capital	2,624	2,661	2,688	2,804	2,999	3,018	3,067	3,020	Capital-actions
Retained earnings	10,166	10,419	10,631	10,695	10,716	9,815	11,040	11,166	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	5.6	-2.8	1.4	-0.6	3.9	1.5	2.2	-0.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.7	-4.6	2.1	-1.2	0.9	-0.1	4.4	1.4	Dépenses d'exploitation
Assets	3.4	1.7	2.4	1.3	-0.5	3.5	2.2	0.1	Actif
Liabilities	1.7	1.4	2.7	1.5	-1.2	4.8	2.4	-0.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	7.10	8.15	7.14	9.31	11.21	12.34	11.03	7.571	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.41	8.57	7.45	9.96	11.91	13.32	11.73	7.973	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	5.99	7.70	7.06	7.59	10.25	11.63	9.73	8.02	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.131	0.123	0.123	0.121	0.120	0.126	0.118	0.115	Ratio des dettes à l'avoir
Claims to premiums	0.823	0.706	0.754	0.743	0.719	0.687	0.743	0.753	Ratio des sinistres aux primes
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	2.2	-6.4	-1.6	-2.3	1.8	2.3	1.8	0.0	Recettes d'exploitation
Profit margin	0.8	2.1	1.1	0.9	3.7	4.9	3.1	1.4	Marge bénéficiaire

Chart B21. Operating revenues

Graphique B21. Recettes d'exploitation

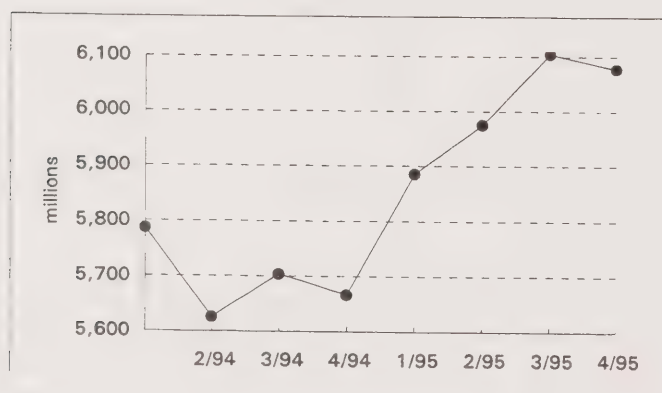


Chart B22. Operating profit

Graphique B22. Marge bénéficiaire

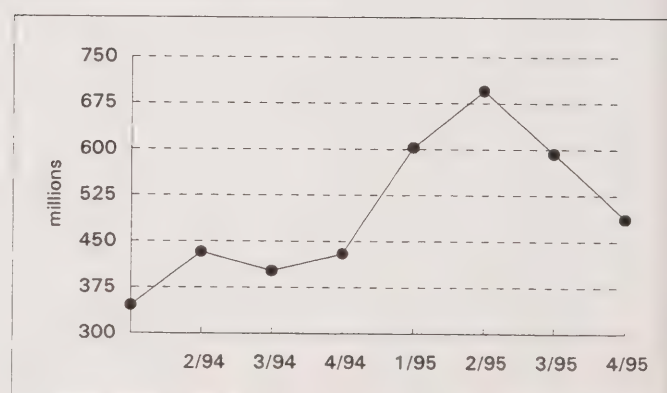


Table B9. Other financial intermediaries,
financial statisticsTableau B9. Autres intermédiaires financiers,
statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,604	2,518	2,458	2,389	2,195	2,269	2,450	2,396	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,118	2,096	2,071	2,051	1,933	1,936	2,039	2,031	Dépenses d'exploitation
Operating profit	486	422	387	338	262	333	411	365	Bénéfice d'exploitation
Net profit	195	122	90	19	7	57	103	31	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	53,540	54,288	47,480	44,795	51,342	52,750	58,141	55,432	Actif
Liabilities	42,066	42,540	36,177	33,775	40,763	41,983	48,041	45,434	Passif
Equity	11,474	11,748	11,303	11,020	10,579	10,767	10,100	9,997	Avoir
Share capital	7,018	7,248	6,991	6,945	7,068	7,276	6,916	6,956	Capital-actions
Retained earnings	2,481	2,447	2,303	2,104	1,502	1,352	1,328	1,160	Bénéfices non répartis
	Analytical table - Tableau analytique								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-0.6	-3.3	-2.4	-2.8	-8.1	3.4	8.0	-2.2	Recettes d'exploitation
Operating expenses	4.2	-1.0	-1.2	-1.0	-5.8	0.2	5.3	-0.4	Dépenses d'exploitation
Assets	17.0	1.4	-12.5	-5.7	14.6	2.7	10.2	-4.7	Actif
Liabilities	18.3	1.1	-15.0	-6.6	20.7	3.0	14.4	-5.4	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	4.75	3.67	3.65	2.96	2.45	3.15	3.95	2.96	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	6.81	4.14	3.20	0.67	0.27	2.10	4.09	1.24	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	18.67	16.74	15.75	14.17	11.92	14.70	16.77	15.22	Marge bénéficiaire
Debt to equity	1.499	1.644	1.547	1.441	1.711	1.710	1.862	1.716	Ratio des dettes à l'avoir
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.1	-6.9	-5.4	-4.4	-10.2	4.2	7.6	-1.7	Recettes d'exploitation
Profit margin	13.4	11.2	9.8	7.5	5.4	7.9	10.2	8.6	Marge bénéficiaire

Chart B23. Operating revenues

Graphique B23. Recettes d'exploitation

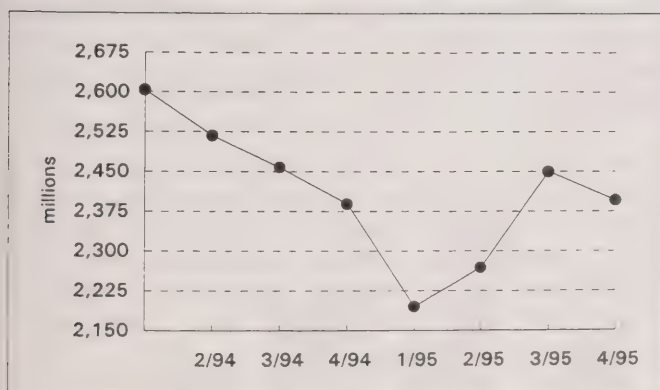
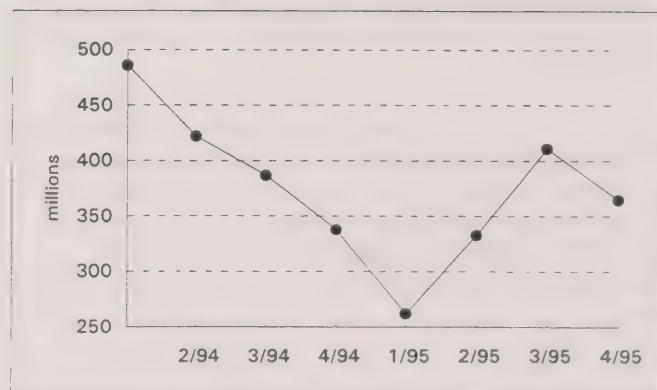


Chart B24. Operating profit

Graphique B24. Marge bénéficiaire



Finance, Insurance and Real Estate, employment

Almost 30% of the group's employment is concentrated in banks and other deposit-accepting institutions. Insurance and real estate agents employ about 16% of the workers in the group, while the insurance and the real estate operators industries are employers to 18% and 15% of the group's workers, respectively. About 87% of the jobs are full-time. Self employment exceeds 10% of the total.

The finance, insurance and real estate group enjoyed another quarter of strong employment growth. Employment in the group as a whole has expanded by 27 thousand jobs since the fourth quarter of 1994. Individual industries displayed various patterns of change, with only two industries in the group recording a drop in employment. Substantial gains in employment for real estate operators, insurance and real estate and insurance agents more than offset the significant losses suffered by banks and other deposit-accepting institutions and other financial intermediaries.

Real estate operators experienced record growth this quarter, adding 17 thousand jobs since the same quarter last year. The insurance industry continued to display strong employment growth for the fifth quarter in a row. Banks and other deposit-accepting institutions faced a reduction in employment.

Employment growth in this industrial group followed from the creation of full-time positions, though part-time employment increased as well. The number of self-employed grew substantially, soaring by 26 thousand as compared to the same quarter last year.

Employment growth in this group surpassed the economy average for the second quarter in a row, given the comparatively superior performance of full-time employment. Self-employment also performed particularly well, following its remarkable growth this quarter.

Finances, assurances et services immobiliers - emploi

Près de 30 % des emplois dans ce secteur sont concentrés dans les banques et dans les autres institutions de dépôt. Les agents d'assurance et immobiliers représentent environ 16 % des travailleurs de ce groupe, tandis que les secteurs des exploitants de sociétés d'assurance et de sociétés immobilières emploient respectivement 18 % et 15 % de l'effectif de cette branche. Environ 87 % de ces emplois sont à temps plein. Le travail autonome représente plus de 10 % du total.

Le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier bénéficie de nouveau d'une croissance vigoureuse de l'emploi au quatrième trimestre. Depuis le quatrième trimestre de 1994, le nombre d'emplois s'est accru de 27 000. Toutefois, la situation varie et seules deux branches du secteur rapportent un recul au titre de l'emploi. Les sociétés immobilières, les compagnies d'assurance ainsi que les courtiers d'immeuble et les assureurs réalisent des gains importants qui font plus que compenser les pertes appréciables accusées par les banques, les autres intermédiaires financiers de dépôt et les autres intermédiaires financiers.

Les sociétés immobilières signalent une croissance record durant le trimestre, soit 17 000 emplois de plus qu'au cours du même trimestre, un an plus tôt. Les assureurs profitent eux aussi d'une croissance vigoureuse de l'emploi, pour un cinquième trimestre consécutif. On ne peut en dire autant des banques et des autres institutions de dépôt, qui se heurtent à un faiblissement de l'emploi.

La croissance de l'emploi dans ce secteur doit être attribuée à la création de postes à temps plein, bien que la situation s'améliore également du côté des emplois à temps partiel. Le travail autonome prend aussi sensiblement du mieux, puisqu'on dénombre 26 000 emplois de plus qu'au trimestre correspondant de l'an dernier.

La croissance de l'emploi dans ce secteur d'activité surpasse la moyenne nationale pour un deuxième trimestre consécutif, face à la performance de l'emploi à temps plein. Les travailleurs autonomes n'ont pas à se plaindre non plus de leur performance, étant donné la croissance exceptionnelle observée au cours du trimestre.

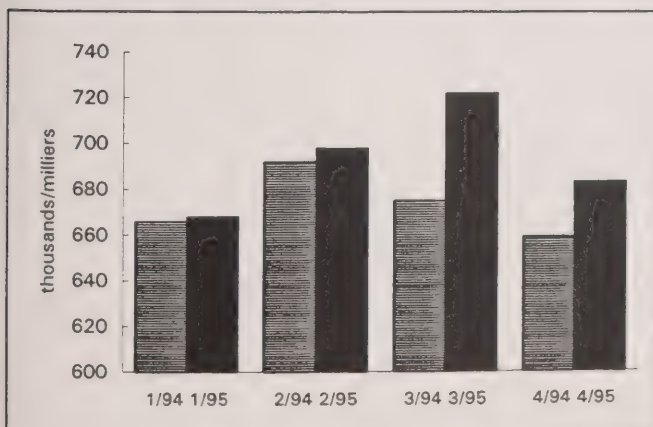
Table B10. Finance, insurance and real estate, employment

Tableau B10. Finances, assurances et services immobiliers, emploi

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Banks and other	242	222	221	231	239	245	238	217	Banques et autres
Trust/mortgage	25	21	18	21	21	23	30	27	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	53	64	55	45	42	47	54	51	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	139	145	136	134	142	148	155	145	Assurances
Other financial	73	83	84	90	87	86	87	80	Autres interm. financiers
Real estate operators	101	119	118	112	114	117	123	129	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	150	157	156	140	141	152	147	150	Agences (assur./immob.)
Total	784	810	788	772	787	818	832	799	Total
Full-time	666	692	675	659	668	698	722	683	Plein temps
Part-time	118	119	114	113	120	121	111	117	Temps partiel
Self employment	85	97	94	86	93	99	103	112	Travail autonome
Analytical table - Tableau analytique									
	from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier								
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	12.0	0.0	-7.1	-2.1	-1.2	10.4	7.7	-6.1	Banques et autres
Trust/mortgage	-19.4	-34.4	-35.7	-19.2	-16.0	9.5	66.7	28.6	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-7.0	10.3	3.8	-4.3	-20.8	-26.6	-1.8	13.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	-6.7	-7.6	-6.2	6.3	2.2	2.1	14.0	8.2	Assurances
Other financial	1.4	16.9	20.0	20.0	19.2	3.6	3.6	-11.1	Autres interm. financiers
Real estate operators	-26.8	-9.8	0.0	7.7	12.9	-1.7	4.2	15.2	Services immobiliers
Insurance/real est. agents	-9.6	-2.5	0.0	-11.9	-6.0	-3.2	-5.8	7.1	Agences (assur./immob.)
Total	-5.4	-2.8	-2.5	0.1	0.4	1.0	5.6	3.5	Total
Full-time	-6.1	-3.4	-2.2	1.7	0.3	0.9	7.0	3.6	Plein temps
Part-time	-2.5	1.7	-4.2	-8.9	1.7	1.7	-2.6	3.5	Temps partiel
Self employment	-2.3	4.3	3.3	1.2	9.4	2.1	9.6	30.2	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	-6.7	-4.6	-4.9	-2.7	-2.4	-0.9	4.5	2.7	Total
Full-time	-6.8	-5.7	-5.2	-2.1	-3.5	-1.3	5.7	3.3	Plein temps
Part-time	-6.1	1.9	-3.9	-7.8	3.1	1.3	-3.2	0.6	Temps partiel
Self employment	-4.6	2.1	-4.0	-3.9	6.2	1.6	11.5	27.2	Travail autonome

Chart B25. Full-time employment

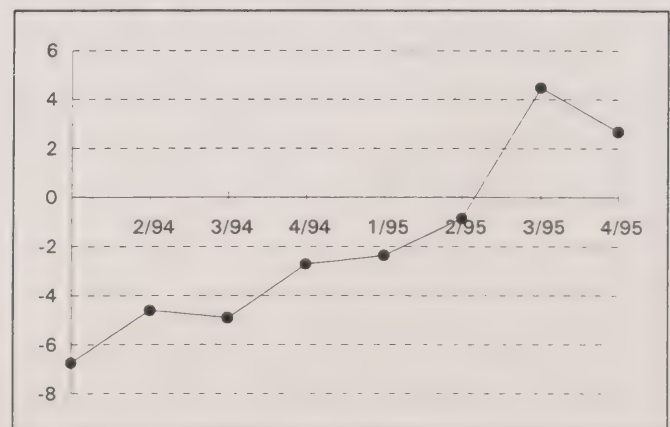
Graphique B25. Emploi à plein temps



See definitions and concepts at the end of publication

Chart B26. Comparative indicator, total

Graphique B26. Indicateur comparatif, total



Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, salaries

Salaried employees in this industrial group are the best paid in other financial institutions followed by the insurance industry; they are paid the least in the real estate operators industry and in credit unions. The gap between high and low paying industries does not appear to be closing over time.

Salaried employees of credit unions and real estate operators were the only ones in the group to face a decline in salaries this quarter, despite their improved profitability. All the other industries enjoyed gains, with some of the top earning industries even reaching record levels. Trust and mortgage companies and other financial institutions showed significant gains consistent with their financial performance, as did banks and other deposit-accepting institutions. Overall, the group as a whole displayed a higher average salary, which was particularly impressive, given that economy-wide salaries declined.

As there was no change in the cost of living, as measured by the consumer price index, this quarter, changes in purchasing power resulted only from movements in salaries.

Finances, assurances et services immobiliers - rémunération

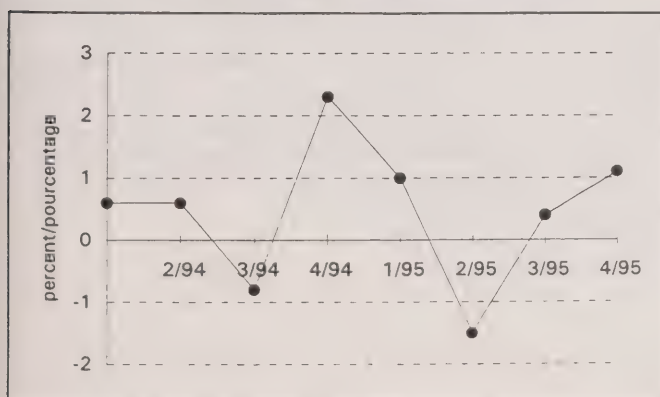
Les employés salariés de cette branche sont les mieux payés de ce secteur, suivis de ceux de l'assurance; les employés de l'exploitation immobilière et des caisses d'épargne et de crédit sont les moins bien payés. L'écart entre les branches les mieux rémunérées et les moins bien rémunérées ne semble pas s'amenuiser avec le temps.

Les salariés des caisses d'épargne et de crédit et des services immobiliers sont les seuls du secteur, à devoir composer avec un fléchissement des salaires durant le trimestre, malgré une plus grande rentabilité. Toutes les autres branches du secteur enregistrent des gains, certaines, où la rémunération figure parmi les plus élevées, atteignant même un record. Les sociétés de fiducie et hypothécaires et les autres institutions financières signalent des gains appréciables, cohérents avec leur rendement financier, à l'instar des banques et des autres institutions de dépôt. Dans l'ensemble, le secteur profite de salaires supérieurs à la moyenne, ce qui reste assez impressionnant étant donné le recul général des salaires au sein de l'économie.

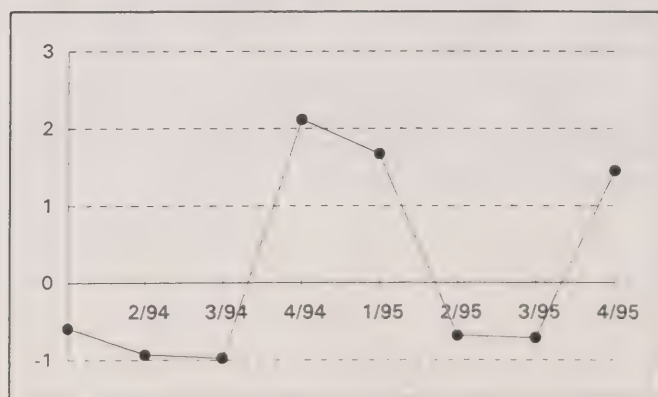
Le coût de la vie n'ayant pas changé ce trimestre, selon l'indice des prix à la consommation, la fluctuation du pouvoir d'achat ne résulte que de la variation de la rémunération.

Table B11. Finance, insurance and real estate, salaries**Tableau B11. Finances, assurances et services immobiliers, salaires**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Banks and other	34,482	34,783	35,047	35,861	35,944	36,204	36,918	37,538	Banques et autres
Trust/mortg. companies	34,237	33,988	34,214	34,417	35,282	34,877	34,973	36,180	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	31,760	33,025	32,518	32,895	33,681	32,766	32,369	31,101	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	38,205	38,277	38,226	38,673	39,276	38,615	38,678	39,059	Assurances
Other financial	42,319	41,518	41,322	42,212	44,078	44,057	44,319	45,650	Autres interm. financiers
Real estate operators	30,248	29,710	29,267	31,156	31,501	30,151	29,934	29,176	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	31,575	31,706	31,605	33,533	35,035	34,718	33,717	34,170	Agences (assur./immob.)
Total	35,224	35,322	35,221	36,146	36,887	36,624	36,850	37,269	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	-0.5	0.9	0.8	2.3	0.2	0.7	2.0	1.7	Banques et autres
Trust/mortg. companies	2.3	-0.7	0.7	0.6	2.5	-1.1	0.3	3.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	3.5	4.0	-1.5	1.2	2.4	-2.7	-1.2	-3.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.4	0.2	-0.1	1.2	1.6	-1.7	0.2	1.0	Assurances
Other financial	-5.9	-1.9	-0.5	2.2	4.4	0.0	0.6	3.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	4.5	-1.8	-1.5	6.5	1.1	-4.3	-0.7	-2.5	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	1.4	0.4	-0.3	6.1	4.5	-0.9	-2.9	1.3	Agences (assur./immob.)
Total	0.1	0.3	-0.3	2.6	2.1	-0.7	0.6	1.1	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC (%)
Banks and other	0.0	1.2	0.2	2.0	-0.8	0.0	1.7	1.7	Banques et autres
Trust/mortg. companies	2.8	-0.4	0.1	0.3	1.5	-1.9	0.1	3.5	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	4.1	4.4	-2.1	0.8	1.3	-3.4	-1.4	-3.9	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.9	0.5	-0.7	0.8	0.5	-2.4	-0.1	1.0	Assurances
Other financial	-5.4	-1.5	-1	1.8	3.3	-0.8	0.4	3.0	Autres interm. financiers
Real estate operators	5.0	-1.4	-2.0	6.1	0.1	-5.0	-0.9	-2.5	Services immobiliers
Agents (ins. & real est.)	1.9	0.8	-0.9	5.8	3.4	-1.6	-3.1	1.3	Agences (assur./immob.)
Total	0.6	0.6	-0.8	2.3	1.0	-1.5	0.4	1.1	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	-0.6	-0.9	-1.0	2.1	1.7	-0.7	-0.7	1.5	Total

Chart B27. Rates of change, CPI-adjusted, total**Graphique B27. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total**

See definitions and concepts at the end of publication

Chart B28. Comparative indicator**Graphique B28. Indicateur comparatif**

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Finance, Insurance and Real Estate, GDP

In this industrial group, the asset and revenue shares of individual industries do not translate into GDP shares. Thus, other financial intermediaries (which includes, for GDP calculations, consumer and business finance intermediaries, investment companies, real estate operators, agents and brokers, as well as insurance and real estate agents) contribute almost two-thirds of the total value-added by the group. Banks and other deposit-accepting institutions account for almost a quarter of the group's total GDP. The other industries make up the remainder.

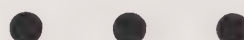


Output fell slightly for the finance, insurance and real estate group this quarter. Decreases in the output of insurance, trust and mortgage companies and other financial intermediaries more than offset output gains in banks and other deposit-accepting intermediaries and credit unions. For the insurance industry, output has been falling throughout 1995, while for trust and mortgage companies it has also been a year of poor performance. By contrast, output growth of banks and other deposit-accepting intermediaries has been particularly robust over the same period.

The output growth of the group as a whole was below that of the economy average, reflecting the comparatively poor output performance of the insurance, trust and mortgage companies and other financial intermediaries industries. This is particularly significant, given that output growth in the economy as a whole virtually came to a halt this quarter. Nevertheless, banks and other deposit-accepting intermediaries fared well this quarter, as did credit unions.

Finances, assurances et services immobiliers - PIB

Dans ce secteur, les parts d'actif et de recettes de chacune des branches ne se reflètent pas sur leurs parts respectives du PIB. Par conséquent, d'autres intermédiaires financiers (incluant aux fins du calcul du PIB les institutions de crédit à la consommation et aux entreprises, les sociétés d'investissement, les exploitants, les agents et les courtiers immobiliers, et les agents d'assurance et immobiliers) représentent près des deux-tiers de la valeur ajoutée par ce groupe. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt comptent pour près du quart du PIB du secteur. Les autres industries représentent le reste.



Le secteur des finances, des assurances et de l'immobilier enregistre un léger fléchissement de la production au cours du trimestre. En effet, la production plus faible des assureurs, des sociétés de fiducie et des sociétés hypothécaires ainsi que des autres intermédiaires financiers fait plus que compenser les gains réalisés par les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt ainsi que les caisses d'épargne et de crédit. Du côté des assureurs, la production n'a cessé de perdre du terrain tout au long de 1995. La performance des sociétés de fiducie et des sociétés hypothécaires laisse également à désirer cette année. Au contraire, les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt rapportent une croissance particulièrement vigoureuse de leur production pour la même période.

Dans l'ensemble, la production du secteur croît moins vite que la moyenne nationale, en raison de la performance comparativement plus faible des assureurs, des sociétés de fiducie et des sociétés hypothécaires, ainsi que des autres intermédiaires financiers. La situation est d'autant plus remarquable que la production a virtuellement arrêté de progresser dans l'ensemble de l'économie ce trimestre. Les banques et les autres intermédiaires financiers de dépôt peuvent néanmoins se vanter d'une bonne performance, à l'image des caisses d'épargne et de crédit.

**Table B12. Finance, insurance and real estate,
GDP at factor cost, 1986 dollars**

**Tableau B12. Finances, assurances et services immobiliers,
PIB au coût des facteurs, en dollars de 1986**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Value added									Valeur ajoutée
Banks and other	8,103	8,299	8,392	8,441	8,551	8,668	8,807	8,915	Banques et autres
Trust/mortgage	662	612	584	575	558	557	558	552	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	1,389	1,393	1,409	1,420	1,427	1,435	1,449	1,468	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	2,968	2,990	2,999	3,040	3,001	2,998	2,959	2,919	Assurances
Other financial	25,784	25,151	24,742	24,704	24,223	24,775	25,174	24,940	Autres interm. financiers
Total	38,906	38,445	38,126	38,180	37,760	38,433	38,947	38,794	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Banks and other	1.7	2.4	1.1	0.6	1.3	1.4	1.6	1.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-3.4	-7.6	-4.6	-1.5	-3.0	-0.2	0.2	-1.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	0.8	0.3	1.1	0.8	0.5	0.6	1.0	1.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	1.6	0.7	0.3	1.4	-1.3	-0.1	-1.3	-1.4	Assurances
Other financial	1.1	-2.5	-1.6	-0.2	-1.9	2.3	1.6	-0.9	Autres interm. financiers
Total	1.2	-1.2	-0.8	0.1	-1.1	1.8	1.3	-0.4	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Banks and other	0.7	0.9	-0.1	-0.4	1.0	1.6	1.4	1.2	Banques et autres
Trust/mortgage	-4.4	-9.1	-5.8	-2.5	-3.3	0.1	-0.1	-1.1	Sociétés de fiducie et hypoth.
Credit unions	-0.2	-1.3	-0.1	-0.2	0.2	0.8	0.7	1.3	Caisses d'épargne et crédit
Insurance	0.6	-0.8	-0.9	0.4	-1.6	0.2	-1.5	-1.4	Assurances
Other financial	0.1	-4.0	-2.9	-1.2	-2.2	2.5	1.4	-1.0	Autres interm. financiers
Total	0.2	-2.7	-2.1	-0.9	-1.4	2.0	1.1	-0.5	Total

Chart B29. Rates of change, total

Graphique B29. Taux de variation, total

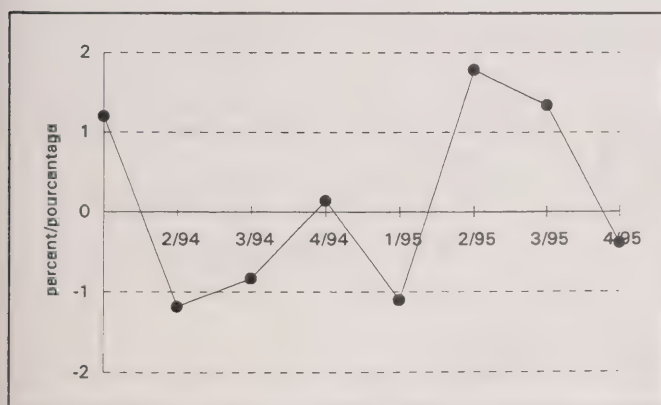
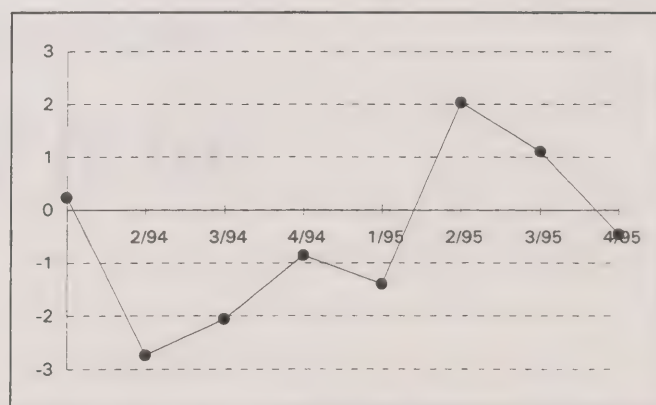


Chart B29. Comparative indicator, total

Graphique B29. Indicateur comparatif, total





**Custom
Tabulations**

**Totalisations
spéciales**

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

C. Business Services

C. Services aux entreprises

This section presents information covering the industries listed below. (Abbreviated titles may be used elsewhere).

L'information présentée dans cette section vise les industries suivantes. (Des titres abrégés peuvent être utilisés ailleurs).

Standard Industrial Classification for Companies and Enterprises (SIC-C)**Classification type des industries pour compagnies et entreprises (CTI-C)**

Computer Services (3621, 3622)

Services d'informatique (3621, 3622)

Advertising Agencies (5911)

Agences de publicité (5911)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (4311, 661)

Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques (4311, 661)

Other Professional Services to Business Management (651, 652, 659)

Autres services professionnels aux entreprises (651, 652, 659)

Standard Industrial Classification for Establishments (SIC-E)**Classification type des industries pour établissements (CTI-E)**

Computer and Related Services (772)

Services informatique et services connexes (772)

Accounting and Bookkeeping Services (773)

Services de comptabilité (773)

Advertising Services (774)

Services de publicité (774)

Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services (775)

Bureaux d'architectes, ingénieurs et autres services scientifiques et techniques (775)

Offices of Lawyers and Notaries (776)

Cabinets d'avocats et de notaires (776)

Other Business Services (771, 777, 779)

Autres services aux entreprises (771, 777, 779)

Business Services

Highlights - 4th Quarter 1995

- Although the group ended 1995 with a new high in operating revenues, this was accompanied by an even larger increase in operating expenses, leaving the group with lower operating profits and a weaker profit margin.
- Assets increased somewhat while liabilities remained virtually unchanged.
- Employment in this industrial group continued to grow, following the exceptional growth displayed by computer and related services. Part-time employment increased substantially, while self-employment decreased, despite the resurgence of this type of employment elsewhere in the economy.
- Salaries in business services increased, in contrast to the economy-wide decline. All the industries in the group, with the exception of computer and related services, benefitted from sizable gains, boosting their average annual salaries to record levels.
- Output grew modestly in the business services group, with only professional services posting a slight drop in output.

Key indicators

(change from last quarter)

Operating revenues	↑	0.4%
Operating expenses	↑	0.9%
Profit margin*		4.7%
Assets	↑	0.5%
Liabilities		0.0%
Employment**	↑	4.5%
Salaries	↑	0.9%
GDP	↑	0.7%

* This quarter's rate.

** From same quarter last year.

Services aux entreprises

Faits saillants - 4^e trimestre 1995

- Bien que le secteur termine l'année 1995 en enregistrant un nouveau sommet au titre des recettes d'exploitation, sa prouesse est assombrie par un relèvement encore plus important des dépenses d'exploitation, si bien qu'il se retrouve avec des bénéfices d'exploitation et une marge bénéficiaire moins intéressants.
- L'actif s'améliore légèrement mais le passif reste pratiquement le même.
- La situation de l'emploi dans ce secteur continue de s'améliorer grâce à la croissance exceptionnelle des services d'informatique et des services connexes. La situation de l'emploi à temps partiel se raffermi de façon appréciable, mais le travail autonome perd du terrain malgré les gains que ce type d'emploi enregistre ailleurs dans l'économie.
- À l'inverse de ce qui se produit à l'échelon national, les salaires se rétablissent dans le secteur des services aux entreprises. Toutes les branches, à l'exception des services d'informatique et des services connexes, signalent des gains notables, qui portent le salaire annuel moyen à un niveau record.
- Le secteur des services aux entreprises rapporte une hausse modeste de la production, les services professionnels étant les seuls à accuser un léger recul à cet égard.

Indicateurs sélectionnés

(variation par rapport au trimestre précédent)

Recettes d'exploitation	↑	0,4 %
Dépenses d'exploitation	↑	0,9 %
Marge bénéficiaire*		4,7 %
Actif	↑	0,5 %
Passif		0,0 %
Emploi**	↑	4,5 %
Rémunération	↑	0,9 %
PIB	↑	0,7 %

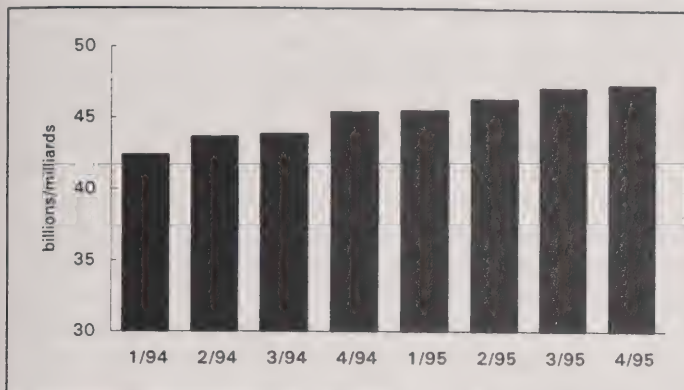
* Pourcentage du trimestre.

** Par rapport au trimestre de l'année précédente.

Business Services

Chart C1. Assets

Graphique C1. Actif



Services aux entreprises

Chart C2. Operating revenues

Graphique C2. Recettes d'exploitation

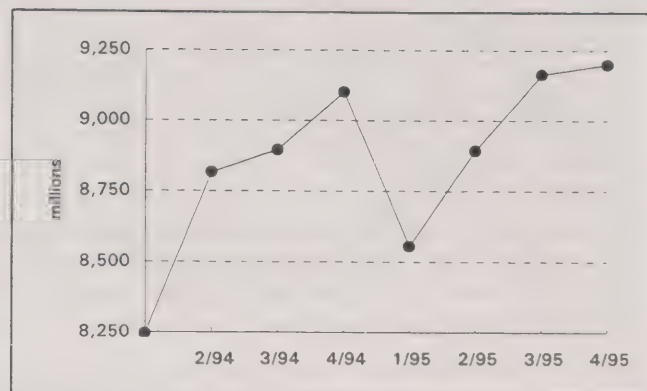


Chart C3. Operating profits

Graphique C3. Bénéfice d'exploitation

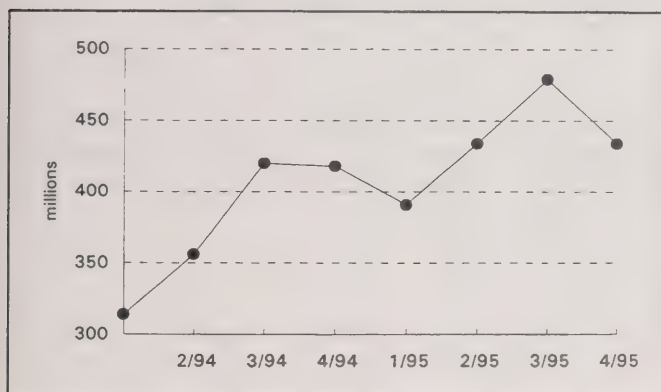


Chart C4. Employment

Graphique C4. Emploi

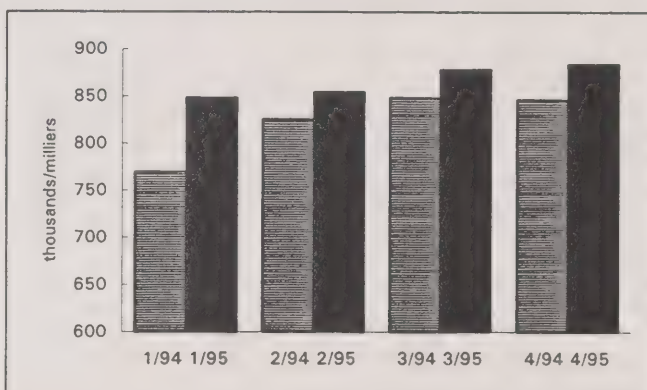


Chart C5. Salaries

Graphique C5. Salaires

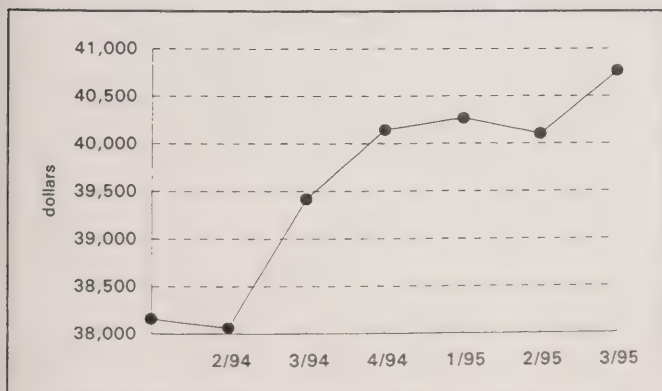
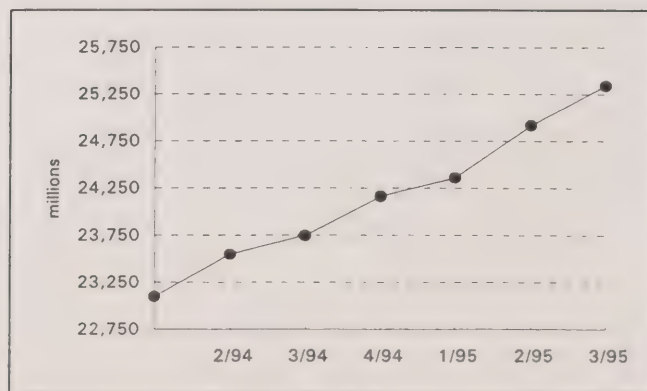


Chart C6. GDP

Graphique C6. PIB



See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, financial statistics

The business services group ended 1995 with a new high in operating revenues as they continued to edge up this quarter. This followed from the impressive performance of the computer services and other professional business services industries, as the other industries of the group faced falling revenues. However, the rise in revenues was accompanied by an even larger increase in operating expenses, leaving the group with lower operating profits and a weaker profit margin. Although the group fared better than the economy as a whole in terms of revenue growth, the profit margin remained below average, as has been the case for more than two years.



Assets increased somewhat while liabilities remained virtually unchanged. This led to an accumulation of equity for the group, in the form of share capital.



The return on capital, the working capital and the quick ratios all improved, while the return on equity and the debt to equity ratios deteriorated.

Services aux entreprises - statistiques financières

Le secteur des services aux entreprises finit l'année 1995 en portant ses recettes d'exploitation à un nouveau sommet, au terme d'une légère ascension durant le trimestre. Il faut y voir le résultat de la performance impressionnante des services d'informatique et des autres services professionnels aux entreprises, les autres branches du secteur devant composer avec une érosion de leurs recettes. La hausse des recettes s'accompagne néanmoins d'un relèvement encore plus important des dépenses d'exploitation, si bien que le secteur accuse un recul des bénéfices d'exploitation et de la marge bénéficiaire. Quoique le secteur ait enregistré plus de succès que l'ensemble de l'économie en général pour ce qui est de la croissance des recettes, sa marge bénéficiaire reste sous la moyenne nationale, comme c'est le cas depuis plus de deux ans.



L'actif s'est accru légèrement mais le passif reste virtuellement identique. Il s'ensuit donc une amélioration de l'avoir sous forme de capital-actions.



Les ratios du rendement des capitaux employés, des fonds de roulement et des liquidités s'améliorent tandis que les ratios du rendement sur l'avoir et de la dette à l'avoir suivent une évolution inverse.

Table C1. Business services, financial statistics

Tableau C1. Services aux entreprises, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Income statement (s.a.)	millions								État des résultats (dés.)
Operating revenues	8,246	8,817	8,895	9,101	8,556	8,892	9,164	9,199	Recettes d'exploitation
Operating expenses	7,932	8,461	8,475	8,683	8,165	8,458	8,685	8,765	Dépenses d'exploitation
Operating profit	314	356	420	418	391	434	479	434	Bénéfice d'exploitation
Net profit	164	216	212	112	204	270	300	229	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	42,369	43,612	43,813	45,385	45,500	46,327	47,132	47,363	Actif
Liabilities	18,784	19,373	19,677	20,959	20,042	20,732	21,271	21,281	Passif
Equity	23,585	24,239	24,136	24,426	25,458	25,595	25,861	26,082	Avoir
Share capital	11,076	11,282	11,322	11,508	12,418	12,446	12,696	12,819	Capital-actions
Retained earnings	2,636	2,625	2,557	2,432	2,380	2,484	2,460	2,434	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.8	6.9	0.9	2.3	-6.0	3.9	3.1	0.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-3.8	6.7	0.2	2.5	-6.0	3.6	2.7	0.9	Dépenses d'exploitation
Assets	4.3	2.9	0.5	3.6	0.3	1.8	1.7	0.5	Actif
Liabilities	3.1	3.1	1.6	6.5	-4.4	3.4	2.6	0.0	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	2.77	3.13	3.49	3.77	3.13	3.70	4.30	4.79	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	2.78	3.49	3.50	1.83	3.15	4.26	4.61	3.50	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	3.81	4.04	4.72	4.59	4.57	4.89	5.23	4.72	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.440	0.434	0.440	0.455	0.408	0.421	0.426	0.431	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.449	1.366	1.374	1.382	1.368	1.402	1.400	1.436	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.303	1.230	1.228	1.250	1.232	1.266	1.265	1.297	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-5.3	3.3	-2.1	0.7	-8.0	4.8	2.7	0.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-1.4	-1.5	-1.3	-2.1	-2.0	-1.9	-1.4	-1.9	Marge bénéficiaire

Chart C7. Profit margin

Graphique C7. Marge bénéficiaire

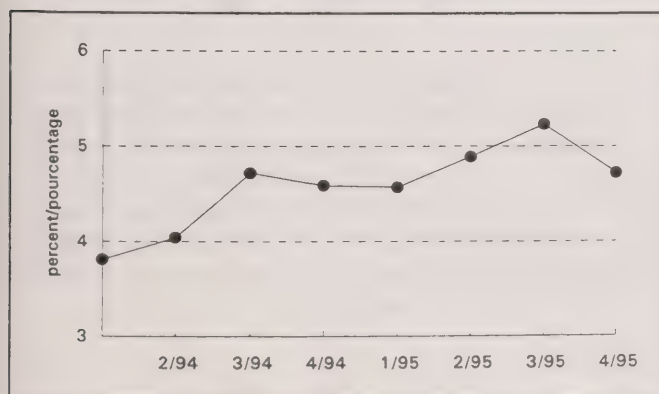
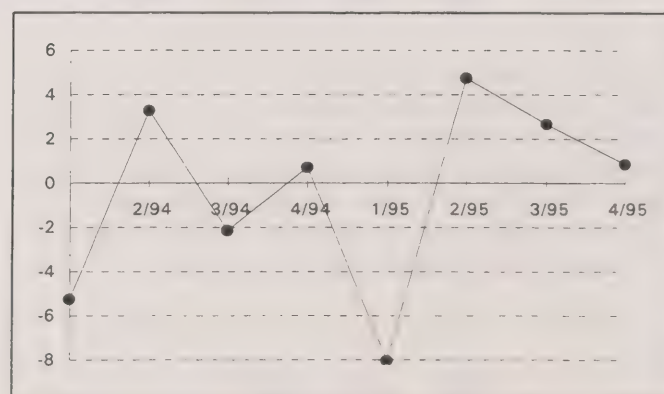


Chart C8. Comparative indicator, operating revenue

Graphique C8. Indicateur comparatif, recettes d'exploitation

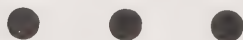


Business Services, industrial detail

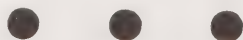
No single industry dominates both the income statement and the balance sheet of this industrial group. In the fourth quarter of 1995, computer services accounted for more than 40% of operating revenues but only 16% of assets. By contrast, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for almost 27% of operating revenues and 30% of assets. Other professional services accounted for about a quarter of operating revenues and almost half of assets. Advertising agencies made up 6% of operating revenues and just 4% of assets.



Computer and related services enjoyed a third quarter of above average revenue growth, as the industry continued to recover from the severe loss in revenues sustained in the first quarter of 1995. Although the increase in revenues was more than matched by operating expenses, the resulting loss in profitability was not severe. Nevertheless, the profit margin remained at a level below that of the economy average. Assets and liabilities increased but at a slower rate than in previous quarters. The return on capital ratio improved significantly, while the return on equity ratio dropped to its lowest level in two years.



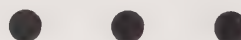
The fourth quarter of 1995 was characterized by falling revenues and expenses for advertising agencies. Nevertheless, the industry was able to preserve a stable level of profitability, in spite of its poor revenue performance. Assets and liabilities, on the other hand, rose substantially, as did the return on capital and the return on equity ratios.



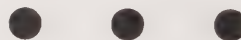
Profitability was reduced in the architectural, engineering and other scientific services industry, as the fall in operating expenses was more than

Services aux entreprises - résultats détaillés

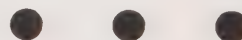
Dans ce secteur d'activité, aucune branche n'a été dominante aux chapitres du bilan et des profits et pertes. Au cours du quatrième trimestre de 1995, les services informatiques ont compté pour plus de 40 % des recettes d'exploitation, mais pour 16 % seulement de l'actif. Par opposition, l'architecture, l'ingénierie, et les autres services scientifiques et techniques ont généré près de 27 % des recettes d'exploitation, mais détenaient 30 % de l'actif. Les autres services professionnels représentaient environ un quart des recettes d'exploitation et près de la moitié de l'actif. Les agences de publicité comptent 6 % des recettes d'exploitation, mais seulement 4 % de l'actif.



Les services informatiques et les services connexes enregistrent une croissance des recettes supérieure à la moyenne pour un troisième trimestre consécutif, cette branche du secteur d'activité continuant à se remettre des lourdes pertes du premier trimestre de 1995. Bien que la progression des dépenses d'exploitation ait plus que compensé la hausse des recettes, la perte de rentabilité résultante n'est pas appréciable. Quoi qu'il en soit, la marge bénéficiaire reste sous la moyenne nationale. Enfin, l'actif et le passif poursuivent leur progression, mais à un rythme plus lent qu'au cours des trimestres précédents. Le ratio du rendement des capitaux employés se caractérise par une amélioration notable alors que le ratio du rendement sur l'avoir atteint son niveau le plus bas en deux ans.



Le quatrième trimestre de 1995 se distingue par des recettes et des dépenses en chute libre pour les agences de publicité. Cette branche du secteur parvient heureusement à maintenir sa rentabilité en dépit de sa piètre performance au chapitre des rentrées. L'actif et le passif, par contre, augmentent de façon sensible, tout comme les ratios du rendement des capitaux employés et du rendement de l'avoir.



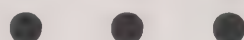
Du côté des bureaux d'architecte et d'ingénieurs et des autres services scientifiques, le faiblissement des dépenses d'exploitation est plus que compensé par

matched by a drop in operating revenues for the second quarter in row. Liabilities decreased by more than assets, producing a small rise in equity. Most of the selected ratios deteriorated this quarter as well.



Other professional business services faced reduced profitability this quarter despite the strong growth in operating revenue. Operating expenses expanded faster than revenues, leading to somewhat lower operating and net profits. The profit margin weakened as well, though it still remained above that of the economy average. Assets and liabilities increased. There was little change in the selected ratios.

l'érosion des recettes d'exploitation pour un deuxième trimestre consécutif, si bien qu'on assiste à une diminution de la rentabilité. Le passif perd plus de terrain que l'actif, ce qui entraîne une légère amélioration de l'avoir. La plupart des ratios sélectionnés se détériorent par la même occasion au cours du trimestre.



Les autres services professionnels aux entreprises se heurtent à une rentabilité réduite ce trimestre, malgré un redressement vigoureux des recettes d'exploitation. En effet, les dépenses d'exploitation progressent plus vite que les recettes, ce qui se solde par un léger recul des bénéfices d'exploitation et des bénéfices nets. Bien sûr, la marge bénéficiaire faiblit elle aussi, même si elle demeure au-dessus de la moyenne nationale. Il convient de mentionner la hausse de l'actif et du passif. Les ratios sélectionnés restent, quant à eux, sans grand changement.

Table C2. Computer services, financial statistics

Tableau C2. Services d'informatique, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	3,044	3,440	3,808	4,003	3,357	3,467	3,649	3,716	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,910	3,273	3,617	3,738	3,162	3,298	3,454	3,536	Dépenses d'exploitation
Operating profit	134	167	191	265	195	169	195	180	Bénéfice d'exploitation
Net profit	49	94	109	38	82	103	104	45	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	6,727	6,596	6,906	7,129	7,119	7,373	7,591	7,653	Actif
Liabilities	4,163	3,969	4,187	4,353	4,255	4,371	4,513	4,555	Passif
Equity	2,564	2,627	2,719	2,776	2,864	3,002	3,078	3,098	Avoir
Share capital	1,507	1,500	1,525	1,567	1,586	1,599	1,633	1,657	Capital-actions
Retained earnings	956	1,028	1,091	1,102	1,167	1,286	1,325	1,320	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.0	13.0	10.7	5.1	-16.1	3.3	5.2	1.8	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-6.4	12.5	10.5	3.3	-15.4	4.3	4.7	2.4	Dépenses d'exploitation
Assets	5.7	-1.9	4.7	3.2	-0.1	3.6	3.0	0.8	Actif
Liabilities	2.6	-4.7	5.5	4.0	-2.3	2.7	3.2	0.9	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.50	6.05	9.49	14.41	5.78	6.29	8.73	13.90	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	7.58	14.28	16.01	5.45	11.51	13.76	13.67	5.83	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	4.42	4.87	5.02	6.62	5.80	4.89	5.35	4.84	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.797	0.730	0.736	0.702	0.680	0.674	0.689	0.681	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.699	1.586	1.576	1.502	1.532	1.061	1.622	1.606	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.297	1.212	1.185	1.175	1.186	1.254	1.277	1.271	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.5	9.4	7.7	3.5	-18.2	4.1	4.9	2.3	Recettes d'exploitation
Profit margin	-0.8	-0.7	-1.0	-0.1	-0.8	-1.9	-1.2	-1.8	Marge bénéficiaire

Chart C9. Operating revenues

Graphique C9. Recettes d'exploitation

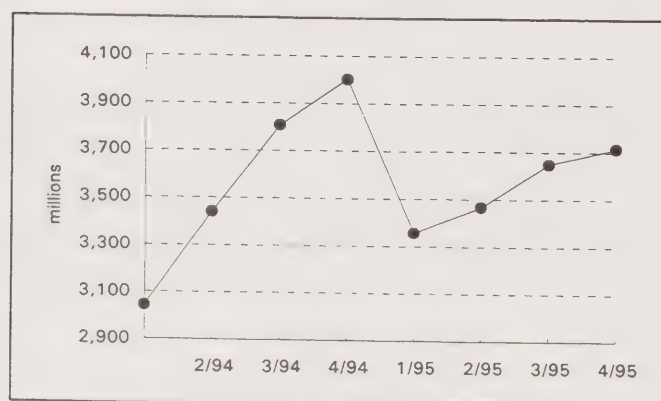


Chart C10. Operating profit

Graphique C10. Marge bénéficiaire

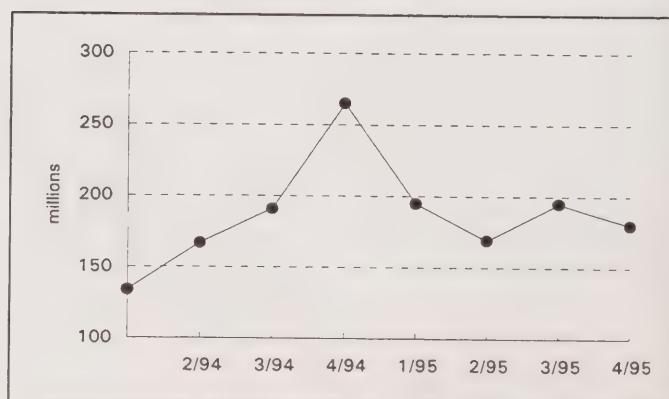


Table C3. Advertising agencies, financial statistics

Tableau C3. Agences de publicité, statistiques financières

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
millions									
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	621	590	574	610	663	570	623	615	Recettes d'exploitation
Operating expenses	582	562	543	573	640	544	607	575	Dépenses d'exploitation
Operating profit	39	28	31	37	23	26	16	40	Bénéfice d'exploitation
Net profit	30	24	26	29	19	24	18	32	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	1,461	1,565	1,529	1,751	1,504	1,837	1,845	2,055	Actif
Liabilities	1,011	1,085	1,034	1,233	992	1,291	1,294	1,482	Passif
Equity	449	480	495	517	512	546	551	574	Avoir
Share capital	75	98	97	102	98	100	98	107	Capital-actions
Retained earnings	323	331	347	362	368	395	408	416	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	2.3	-5.0	-2.7	6.3	8.7	-14.0	9.3	-1.3	Recettes d'exploitation
Operating expenses	6.8	-3.4	-3.4	5.5	11.7	-15.0	11.6	-5.3	Dépenses d'exploitation
Assets	-14.0	7.1	-2.3	14.5	-14.1	22.1	0.4	11.4	Actif
Liabilities	-20.8	7.3	-4.7	19.2	-19.5	30.1	0.2	14.5	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	17.24	13.43	14.20	15.45	11.36	9.78	7.79	12.24	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	26.55	20.10	20.87	22.43	14.88	17.41	12.86	22.38	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	6.30	4.75	5.40	6.13	3.49	4.65	2.59	6.48	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.812	0.778	0.751	0.725	0.651	1.087	1.058	1.100	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.212	1.173	1.182	1.143	1.148	1.169	1.328	1.317	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.178	1.133	1.135	1.105	1.110	1.133	1.286	1.275	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-1.2	-8.6	-5.7	4.7	6.6	-13.2	8.9	-0.8	Recettes d'exploitation
Profit margin	1.1	-0.8	-0.6	-0.6	-3.1	-2.1	-4.0	-0.2	Marge bénéficiaire

Chart C11. Operating revenues

Graphique C11. Recettes d'exploitation

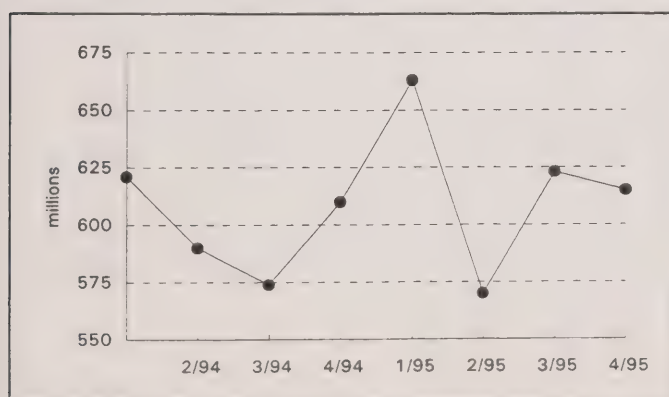


Chart C12. Operating profit

Graphique C12. Marge bénéficiaire

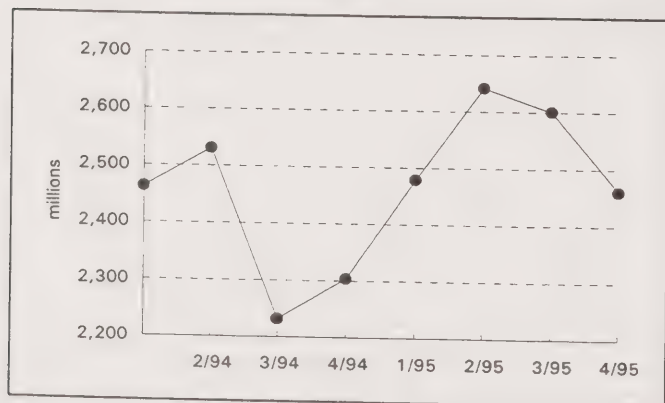
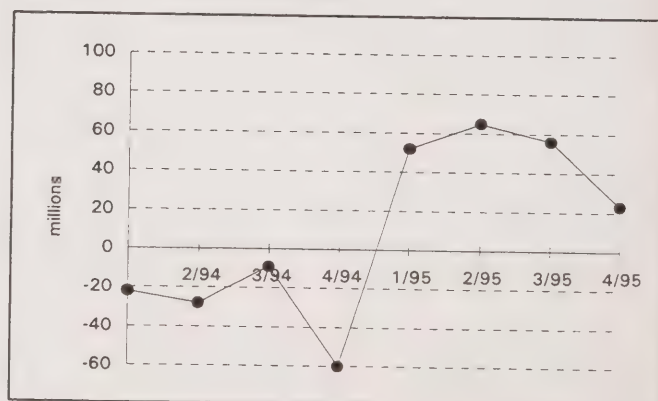


See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

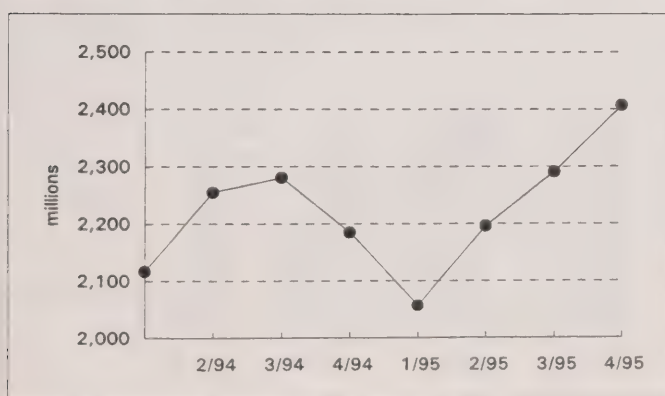
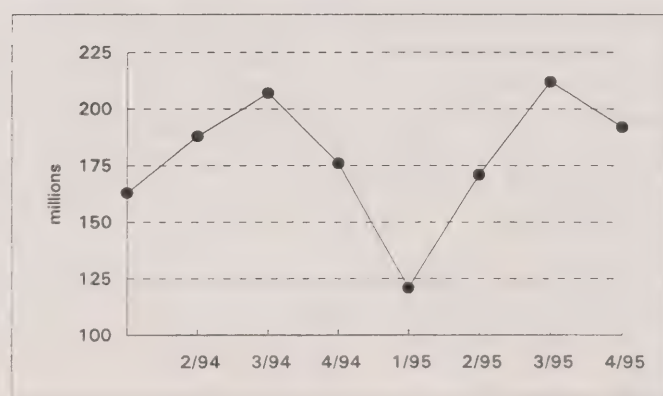
Table C4. Architects, engineers and other scientific services, financial statistics**Tableau C4. Bureaux d'architectes, d'ingénieurs et autres services scientifiques, statistiques financières**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	millions								
Income statement (s.a.)									État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,463	2,531	2,232	2,304	2,479	2,642	2,601	2,461	Recettes d'exploitation
Operating expenses	2,485	2,559	2,241	2,364	2,427	2,577	2,545	2,438	Dépenses d'exploitation
Operating profit	-22	-28	-9	-60	52	65	56	23	Bénéfice d'exploitation
Net profit	-20	-26	-29	-74	32	48	41	16	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	13,480	13,889	13,910	14,172	14,114	14,278	14,662	14,349	Actif
Liabilities	6,945	7,300	7,428	7,704	7,644	7,866	8,155	7,775	Passif
Equity	6,534	6,589	6,482	6,467	6,469	6,413	6,508	6,574	Avoir
Share capital	7,110	7,259	7,283	7,393	7,545	7,529	7,698	7,771	Capital-actions
Retained earnings	-869	-967	-1,100	-1,220	-1,365	-1,398	-1,469	-1,482	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-1.1	2.8	-11.8	3.2	7.6	6.6	-1.6	-5.4	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-1.2	3.0	-12.4	5.5	2.7	6.2	-1.2	-4.2	Dépenses d'exploitation
Assets	10.0	3.0	0.2	1.9	-0.4	1.2	2.7	-2.1	Actif
Liabilities	4.9	5.1	1.8	3.7	-0.8	2.9	3.7	-4.7	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	0.64	0.52	0.48	-1.18	2.79	3.53	3.35	2.09	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	-1.26	-1.60	-1.83	-4.61	1.98	2.95	2.55	0.99	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	-0.91	-1.10	-0.42	2.61	2.12	2.48	2.15	0.93	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.548	0.560	0.576	0.583	0.566	0.576	0.593	0.610	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.458	1.397	1.401	1.398	1.382	1.403	1.381	1.481	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.366	1.307	1.311	1.313	1.298	1.321	1.297	1.388	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-4.5	-0.9	-14.8	1.6	5.5	7.4	-1.9	-4.9	Recettes d'exploitation
Profit margin	-6.1	-6.7	-6.4	-4.1	-4.4	-4.3	-4.4	-5.7	Marge bénéficiaire

Chart C13. Operating revenues**Graphique C13. Recettes d'exploitation****Chart C14. Operating profit****Graphique C14. Marge bénéficiaire**

**Table C5. Other professional business services,
financial statistics****Tableau C5. Autres services professionnels aux
entreprises, statistiques financières**

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Income statement (s.a.)	millions								État des résultats (dés.)
Operating revenues	2,117	2,255	2,281	2,185	2,057	2,196	2,291	2,407	Recettes d'exploitation
Operating expenses	1,954	2,067	2,074	2,009	1,936	2,025	2,079	2,215	Dépenses d'exploitation
Operating profit	163	188	207	176	121	171	212	192	Bénéfice d'exploitation
Net profit	106	124	106	119	71	94	137	135	Bénéfice net
Balance sheet									Bilan
Assets	20,703	21,562	21,468	22,334	22,763	22,817	23,033	23,305	Actif
Liabilities	6,665	7,020	7,028	7,669	7,150	7,196	7,309	7,469	Passif
Equity	14,037	14,542	14,440	14,665	15,612	15,622	15,725	15,836	Avoir
Share capital	2,385	2,426	2,418	2,446	3,189	3,217	3,267	3,284	Capital-actions
Retained earnings	2,227	2,232	2,220	2,186	2,210	2,189	2,196	2,180	Bénéfices non répartis
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Operating revenues	-4.7	6.5	1.2	-4.2	-5.9	6.8	4.3	5.1	Recettes d'exploitation
Operating expenses	-5.8	5.8	0.3	-3.1	-3.6	4.6	2.7	6.5	Dépenses d'exploitation
Assets	2.0	4.1	-0.4	4.0	1.9	0.2	0.9	1.2	Actif
Liabilities	6.4	5.3	0.1	9.1	-6.8	0.6	1.6	2.2	Passif
Selected indicators									Certains indicateurs
Return on capital (%)	3.14	3.41	3.14	3.30	2.35	2.79	3.47	3.47	Rendement de capitaux
Return on equity (%)	3.02	3.30	2.94	3.25	1.73	2.50	3.41	3.41	Rendement de l'avoir
Profit margin (%)	7.71	8.35	9.10	8.07	5.88	7.81	9.27	7.96	Marge bénéficiaire
Debt to equity	0.319	0.319	0.320	0.350	0.291	0.293	0.290	0.291	Ratio des dettes à l'avoir
Working capital ratio	1.336	1.249	1.257	1.350	1.291	1.319	1.291	1.302	Ratio des fonds de roulement
Quick ratio	1.272	1.186	1.194	1.285	1.226	1.251	1.226	1.236	Ratio de liquidité
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Operating revenues	-8.2	2.9	-1.9	-5.8	-7.9	7.6	3.9	5.5	Recettes d'exploitation
Profit margin	2.5	2.8	3.1	1.4	-0.7	1.0	2.7	1.3	Marge bénéficiaire

Chart C15. Operating revenues**Graphique C15. Recettes d'exploitation****Chart C16. Operating profit****Graphique C16. Marge bénéficiaire**

Business Services, employment

No individual industry dominates employment in this group. In the fourth quarter of 1995, architectural, engineering and other scientific and technical services accounted for 18% of the group's total employment, followed by computer services with 14%, offices of lawyers and notaries with 13%, accounting and bookkeeping services with 11% and advertising agencies with 9%. Other business services accounted for the remainder of total employment. In this industrial group the proportion of part-time jobs was 14%. More importantly, self employment is approaching one third of the total, well above the economy average.

The level of employment in the business services group grew by 38 thousand as compared to the same quarter last year, with computer and related services being one of the primary forces behind this growth. This industry, in particular, has maintained exceptionally high rates of growth over the past two years. Advertising agencies also experienced strong employment growth, though to a lesser extent. By contrast, the level of employment in architectural, engineering and other scientific and technical services remained unchanged from the fourth quarter of 1994, while accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries faced declines in employment over the same period.

Part-time employment increased substantially, at a rate much higher than that of the economy average. Full-time employment rose as well, though to a lesser extent. However, self-employment decreased for the third consecutive quarter, despite the resurgence of this type of employment elsewhere in the economy.

Growth in business services employment continues to surpass that of the economy as whole.

Services aux entreprises - emploi

Aucune branche ne domine au chapitre de l'emploi dans ce secteur. Au cours du quatrième trimestre de 1995, l'architecture, l'ingénierie et les autres services scientifiques et techniques représentaient 18 % de l'emploi total dans ce secteur, suivi des services informatiques, avec 14 %, des cabinets d'avocats et de notaires, avec 13 %, des services de comptabilité et de tenue de livres, avec 11 %, et des agences de publicité, avec 9 %. Le reste des emplois étaient répartis entre les autres services aux entreprises. Dans ce secteur d'activité, la proportion des emplois à temps partiel était de 14 %. Fait plus important, le travail autonome représente près du tiers du total, une proportion bien au-dessus de la moyenne de l'économie.

Le secteur des services aux entreprises compte 38 000 emplois de plus qu'au même trimestre, un an plus tôt, principalement grâce aux services informatiques et aux services connexes. Cette branche du secteur a en effet profité d'une croissance exceptionnelle ces deux dernières années. Les agences de publicité rapportent elles aussi une forte progression de l'emploi, quoique dans une moindre mesure. Comparativement au quatrième trimestre de 1994, la situation ne change pas dans les bureaux d'architectes et d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, tandis que les services de comptabilité, les cabinets d'avocat et les études de notaire signalent un recul de l'emploi durant la même période.

La situation de l'emploi à temps partiel s'améliore notablement, à un taux nettement plus élevé que la moyenne nationale. Le nombre d'emplois à temps plein augmente lui aussi, mais plus modérément. Le travail autonome, par contre, se détériore pour un troisième trimestre consécutif, bien que ce type d'emploi ait pris du mieux ailleurs dans l'économie.

L'expansion de l'emploi dans les services aux entreprises continue à surpasser la moyenne.

Table C6. Business services, employment

Tableau C6. Services aux entreprises, emploi

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	thousands - milliers								
Employment									Emploi
Computer services	89	92	107	108	106	126	133	128	Services d'informatique
Accountants	97	96	102	112	120	107	101	95	Services de comptabilité
Advertising services	69	76	69	70	76	78	82	76	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	147	169	182	163	154	158	163	163	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	131	129	120	117	119	120	122	113	Avocats et notaires
Other services	237	262	268	278	275	267	279	310	Autres services
Total	770	826	849	847	849	855	879	885	Total
Full-time	652	695	734	727	723	732	758	746	Plein temps
Part-time	118	130	115	120	127	123	122	139	Temps partiel
Self employment	222	253	263	265	255	248	242	258	Travail autonome
from same quarter last year - par rapport au même trimestre l'an dernier									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	21.9	21.1	32.1	27.1	19.1	37.0	24.3	18.5	Services d'informatique
Accountants	-9.3	-2.0	13.3	17.9	23.7	11.5	-1.0	-15.2	Services de comptabilité
Advertising services	-2.8	13.4	-4.2	4.5	10.1	2.6	18.8	8.6	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-4.5	9.7	13.8	-2.4	4.8	-6.5	-10.4	0.0	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	10.1	14.2	14.3	-1.7	-9.2	-7.0	1.7	-3.4	Avocats et notaires
Other services	5.3	22.4	16.0	20.9	16.0	1.9	4.1	11.5	Autres services
Total	2.7	14.4	14.9	10.9	10.3	3.5	3.5	4.5	Total
Full-time	0.9	13.6	18.0	13.4	10.9	5.3	3.3	2.6	Plein temps
Part-time	14.6	18.2	-2.5	-2.4	7.6	-5.4	6.1	15.8	Temps partiel
Self employment	-0.9	18.9	22.3	20.5	14.9	-2.0	-8.0	-2.6	Travail autonome
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Total	1.3	12.5	12.4	8.0	7.5	1.7	2.4	3.7	Total
Full-time	0.2	11.2	15.0	9.6	7.1	3.2	2.0	2.3	Plein temps
Part-time	11.0	18.4	-2.2	-1.4	9.0	-5.8	5.5	12.9	Temps partiel
Self employment	-3.2	16.7	17.5	15.4	11.7	-2.4	-6.1	-5.6	Travail autonome

Chart C17. Full-time employment

Graphique C17. Emploi à plein temps

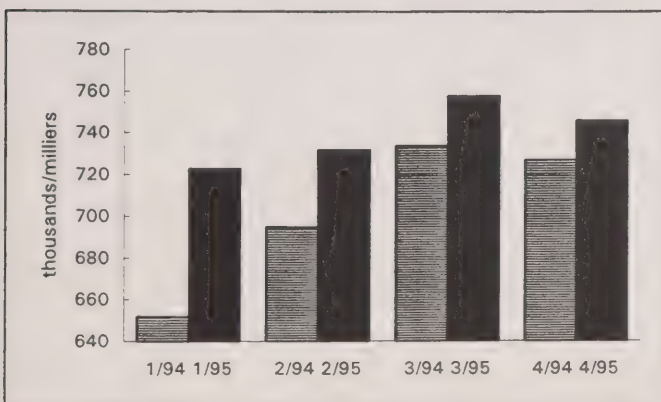
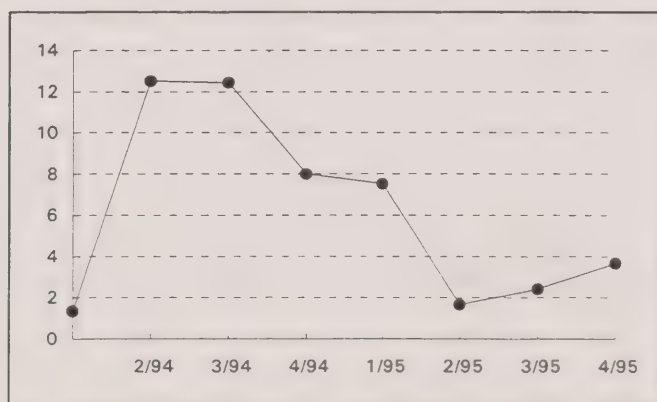


Chart C18. Comparative indicator, total

Graphique C18. Indicateur comparatif, total



Business Services, salaries

Salaried employees in computer services, in architectural, engineering and other scientific and technical services and in advertising services are the best paid employees in this industrial group. The salaries in all the other industries fall below the group's average. Other business services, the group's largest employer, trails the pack in terms of average annual earnings.*

Salaries in business services increased this quarter, in contrast to the economy-wide decline. Computer and related services was the only industry to experience any decrease, as all the other industries in the group benefitted from sizable gains, boosting their average annual salaries to record levels. The advertising and other professional business services industries achieved the greatest improvement in salaries, followed by offices of lawyers and notaries, accounting and bookkeeping services, architectural, engineering and other scientific and technical services.

The loss in purchasing power suffered by salaried employees of computer and related services as well as the gains enjoyed by the remaining industries of the group were not affected by a change in the cost of living, as the consumer price index remained at last quarter's level.

* The figures for other business services refer to average annual earnings of all employees - not only salaried. The reason for this is that the majority of employees in this industry are not salaried.

Services aux entreprises - rémunération

Ce sont les salariés des services informatiques, des services d'architecture et d'ingénierie et des autres services techniques et scientifiques et des agences de publicité qui sont les mieux rémunérés dans ce secteur d'activité. Pour toutes les autres branches d'activité, la rémunération se situe en-dessous de la moyenne du secteur. Enfin, c'est dans la branche des autres services aux entreprises, qui est le principal employeur du secteur, que la rémunération annuelle moyenne est la plus basse.*

Ce trimestre, les employés des services aux entreprises voient leurs salaires s'améliorer, à l'inverse de ce qui se produit à l'échelon national. Les services informatiques et les services connexes constituent la seule branche du secteur à signaler un recul des salaires; les autres branches enregistrent des gains notables, ce qui porte la moyenne annuelle à un niveau record. Les agences de publicité et les autres services professionnels aux entreprises rapportent les améliorations les plus appréciables, suivis par les cabinets d'avocats et les études de notaire, les services de comptabilité, les bureaux d'architectes et d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques.

L'érosion du pouvoir d'achat avec laquelle les salariés des services informatiques et des services connexes doivent composer et les gains dont bénéficient les employés des autres branches du secteur ne sont pas affectés par une modification du coût de la vie, puisque l'indice des prix à la consommation n'a pas varié depuis le trimestre précédent.

* Il s'agit des gains annuels moyens de tous les salariés, et non pas seulement des employés. En effet, la majorité des salariés de cette branche d'activité ne sont pas des employés.

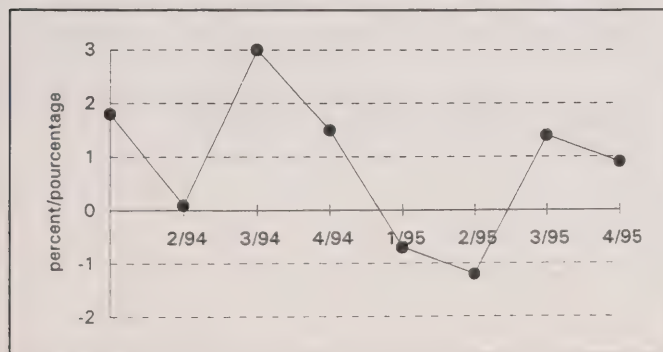
Table C7. Business services, salaries

Tableau C7. Services aux entreprises, salaires

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
	dollars per year - dollars par année								
Salaried employees									Employés
Computer services	44,223	44,962	46,097	46,772	47,880	46,660	46,685	45,927	Services d'informatique
Accountants	33,436	33,742	35,497	34,845	33,426	34,292	35,739	36,273	Services de comptabilité
Advertising services	37,589	34,907	40,077	42,953	41,173	41,523	40,963	42,354	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	45,483	44,699	45,830	45,775	46,156	46,887	47,014	47,679	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	33,282	34,978	35,662	35,480	35,921	34,530	34,536	35,246	Avocats et notaires
Other services*	24,550	25,272	25,914	26,601	26,632	26,204	25,910	26,672	Autres services*
Total	38,163	38,067	39,420	40,146	40,269	40,105	40,766	41,113	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	3.6	1.7	2.5	1.5	2.4	-2.5	0.1	-1.6	Services d'informatique
Accountants	3.1	0.9	5.2	-1.8	-4.1	2.6	4.2	1.5	Services de comptabilité
Advertising services	-3.0	-7.1	14.8	7.2	-4.1	0.9	-1.3	3.4	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	-0.3	-1.7	2.5	-0.1	0.8	1.6	0.3	1.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	3.9	5.1	2.0	-0.5	1.2	-3.9	0.0	2.1	Avocats et notaires
Other services	-0.5	2.9	2.5	2.7	0.1	-1.6	-1.1	2.9	Autres services
Total	1.3	-0.3	3.6	1.8	0.3	-0.4	1.6	0.9	Total
Rates of change, CPI-adjusted (%)									Taux de variation, ajusté selon l'IPC
Computer services	4.2	2.0	2.0	1.1	1.3	-3.3	-0.2	-1.6	Services d'informatique
Accountants	3.6	1.3	4.6	-2.2	-5.1	1.8	4.0	1.5	Services de comptabilité
Advertising services	-2.5	-6.8	14.2	6.8	-5.1	0.1	-1.6	3.4	Services de publicité
Archit., engin. & oth.	0.2	-1.4	2.0	-0.5	-0.2	0.8	0.0	1.4	Arch., ingén. et autres
Lawyers and notaries	4.4	5.5	1.4	-0.8	0.2	-4.6	-0.2	2.1	Avocats et notaires
Other services	0.0	3.3	2.0	2.3	-0.9	-2.3	-1.3	2.9	Autres services
Total	1.8	0.1	3.0	1.5	-0.7	-1.2	1.4	0.9	Total
Comparative indicator									Indicateur comparatif
Total	0.6	-1.5	2.9	1.3	-0.1	-0.4	0.3	1.2	Total

Chart C19. Rates of change, CPI-adjusted, total

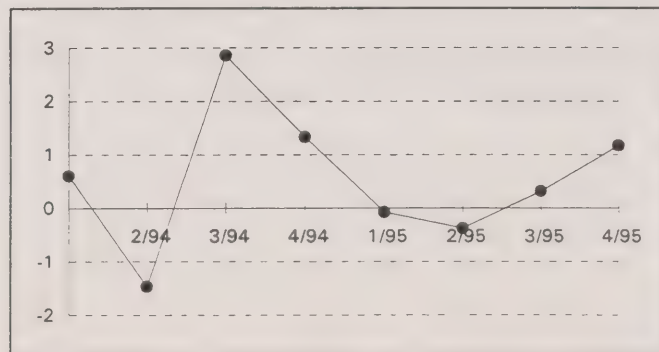
Graphique C19. Taux de variation, ajusté selon l'IPC, total



* For all employees

Chart C20. Comparative indicator

Graphique C20. Indicateur comparatif



* Pour tous les travailleurs

See definitions and concepts at the end of publication

Voir les définitions et concepts à la fin de cette publication

Business Services, GDP

Most of the group's GDP (approximately 40%) originates in professional business services, which includes, for GDP calculations, architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. More than a third originates in other business services and more than one-fifth in computer services. The value-added by advertising services is quite disproportionate to the industry's share in the group's revenues (about 6%). This is so because this industry is less labour intensive than the other service industries in the group.



GDP grew modestly in the business services group, with only professional services posting a slight drop in output. Computer and related services recorded by far the largest rate of growth, surpassing the \$6 billion mark this quarter. Advertising services grew more moderately, following two consecutive quarters of outstanding output growth. Professional services saw a small decrease in output, after having enjoyed large increases in the previous two quarters.

The growth in output achieved by the group as a whole surpassed the sluggish growth of the economy average. Only the professional services industry fared more poorly, given its drop in output this quarter. Computer and related services performed extremely well by comparison, as has been the case for the past year.

Services aux entreprises - PIB

La plus grande partie du PIB de ce secteur d'activité (40% environ) provient des services professionnels aux entreprises, lesquels comprennent, aux fins du calcul du PIB, l'architecture, l'ingénierie et d'autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, et les cabinets d'avocats et de notaires. Plus du tiers du PIB provient des autres services aux entreprises, et plus du cinquième, des services informatiques. La valeur ajoutée par les services de publicité est assez disproportionnée par rapport à la contribution de cette branche aux recettes du secteur (environ 6 %). Ceci est dû au fait que la densité de main-d'oeuvre dans cette branche est plus faible que dans les autres branches de ce secteur d'activité.



Le PIB des services aux entreprises s'est modestement relevé, les services professionnels étant les seuls à rapporter un léger affaissement de la production. La croissance la plus forte est signalée par les services informatiques et les services connexes, qui franchissent la marque des six milliards de dollars ce trimestre. Les agences de publicité observent une croissance plus modérée de leur production, après deux trimestres de hausses exceptionnelles. Enfin, les services professionnels déplorent un léger recul de la production consécutivement aux améliorations considérables des deux trimestres antérieurs.

Dans l'ensemble, la croissance de la production dans ce secteur surpasse celle plutôt lente enregistrée dans l'ensemble du pays. Seuls les services professionnels restent sous la moyenne nationale à cause du faiblissement de la production durant le trimestre. Par comparaison, les services informatiques et les services connexes obtiennent d'excellents résultats, comme cela a d'ailleurs été le cas le reste de l'année.

Table C8. Business services, GDP at factor cost,
1986 dollarsTableau C8. Services aux entreprises, PIB au coût
des facteurs, en dollars de 1986

	1994				1995				
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Value added	millions								Valeur ajoutée
Computer services	5,203	5,377	5,433	5,513	5,654	5,801	5,915	6,099	Services d'informatique
Advertising services	938	905	906	927	933	980	1,033	1,039	Services de publicité
Professional services	9,545	9,650	9,632	9,689	9,601	9,812	9,989	9,964	Services professionnels
Other services	7,415	7,618	7,777	8,034	8,172	8,328	8,404	8,415	Autres services
Total	23,101	23,550	23,749	24,163	24,361	24,921	25,342	25,517	Total
Analytical table - Tableau analytique									
Rates of change (%)									Taux de variation (%)
Computer services	1.3	3.3	1.0	1.5	2.6	2.6	2.0	3.1	Services d'informatique
Advertising services	-2.0	-3.5	0.1	2.3	0.6	5.0	5.4	0.6	Services de publicité
Professional services	1.3	1.1	-0.2	0.6	-0.9	2.2	1.8	-0.3	Services professionnels
Other services	0.1	2.7	2.1	3.3	1.7	1.9	0.9	0.1	Autres services
Total	0.8	1.9	0.8	1.7	0.8	2.3	1.7	0.7	Total
Comparative indicators									Indicateurs comparatifs
Computer services	0.3	1.8	-0.2	0.5	2.3	2.8	1.7	3.1	Services d'informatique
Advertising services	-3.0	-5.1	-1.1	1.3	0.3	5.3	5.2	0.5	Services de publicité
Professional services	0.3	-0.4	-1.4	-0.4	-1.2	2.4	1.6	-0.3	Services professionnels
Other services	-0.9	1.2	0.9	2.3	1.4	2.2	0.7	0.1	Autres services
Total	-0.2	0.4	-0.4	0.7	0.5	2.5	1.5	0.6	Total

Chart C21. Rates of change, total

Graphique C21. Taux de variation, total

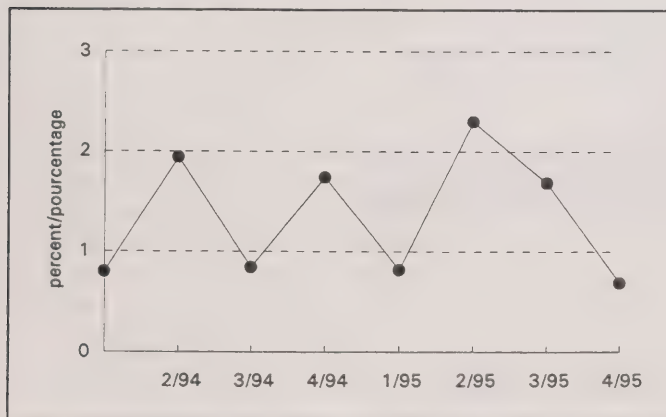
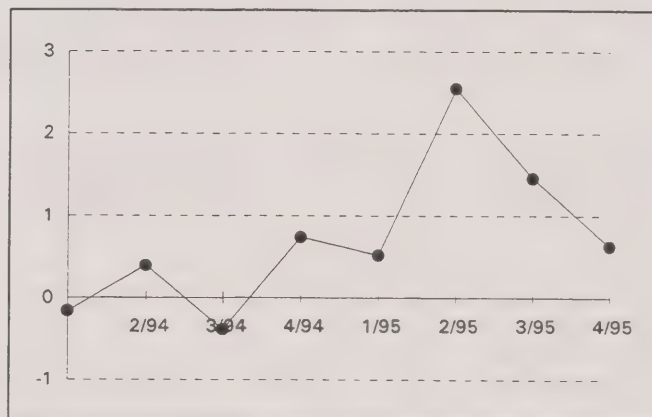


Chart C22. Comparative indicator, total

Graphique C22. Indicateur comparatif, total





Analytical Studies

Série d'études analytiques

Available
upon request

Disponibles
sur demande

TELEPHONE / TÉLÉPHONE

(613) 951-2582

FACSIMILE / TÉLÉCOPIEUR

(613) 951-9920



Statistics
Canada

Statistique
Canada

Canada

Feature Article

HUMAN RESOURCES IN SCIENCE AND TECHNOLOGY IN THE SERVICES SECTOR

by Emmanuelle Avon¹
Statistics Canada

The importance of the services sector in the economy is illustrated by its significance as a source of employment for Canadians: 73% of the labour force was employed in the services sector in 1995, up from 64% in 1976.

When employment in the services sector is analyzed, it is often in terms of the quality of jobs provided. Services industries provide many low-skilled, low-paying, part-time jobs with little or no security. However, the opposite end of the employment spectrum is also found in the services industries: jobs for engineers, scientists, technicians, systems analysts and related managers. The jobs held by this broad category of workers, a group categorized as "human resources in science and technology" (HRST), generally exhibit the converse of the characteristics identified above: highly skilled, highly paid, full-time and stable.

The HRST group is becoming the focus of economic research because there is a widely held belief that the development and use of new technologies play a key role in economic growth and that human capital is crucial in this process of technological innovation (Hansen 1995, Gault et al. 1995). The HRST portion of human capital that works in services industries is of special interest because of the particular nature of services industries: they are sources of new technology; they are heavy users of technology; and they are the means of technical diffusion and conduits of innovation through their role in serving all other industries in the economy (Gault et al. 1994). This pervasive role suggests a joint focus on HRST and the services sector.

¹ The paper benefited greatly from comments by Janice McMechan and Albert Meguerditchian of Statistics Canada.

Étude spéciale

RESSOURCES HUMAINES AFFECTÉES AUX SCIENCES ET À LA TECHNOLOGIE DANS LE SECTEUR DES SERVICES

par Emmanuelle Avon¹
Statistique Canada

L'importance du secteur des services au sein de l'économie est illustrée par celle qu'il revêt comme source d'emploi pour les Canadiens. En effet, 73 % de la population active étaient occupés dans le secteur des services en 1995, contre 64 % en 1976.

Lorsqu'on analyse l'emploi dans le secteur des services, c'est souvent sous le rapport de la qualité des emplois fournis. Ainsi, les industries de services offrent de nombreux emplois à temps partiel, de spécialisation réduite, peu rémunérateurs, dont la sécurité est minime ou inexistante. Cependant, elles comprennent également des emplois figurant à l'autre extrémité de l'éventail, c'est-à-dire destinés à des ingénieurs, des scientifiques, des techniciens, des analystes de systèmes informatiques et des gestionnaires connexes. Les emplois détenus par les travailleurs de cette grande catégorie — dite des «ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie» (RHST) — présentent en règle générale des caractéristiques contraires à celles que nous avons énumérées précédemment, c'est-à-dire qu'il s'agit d'emplois à plein temps, de haute spécialisation, stables et très bien rémunérés.

Le groupe des RHST devient l'objet d'études économiques, car nombreux sont ceux qui croient que le développement et l'utilisation de nouvelles technologies jouent un rôle clé dans la croissance économique et que le capital humain est indispensable au processus d'innovation technologique (Hansen 1995, Gault et al. 1995). Le capital humain faisant partie des RHST et travaillant dans les industries de services présentent un intérêt spécial en raison de la nature particulière de ces dernières. En effet, le secteur des services génère de nouvelles technologies; il utilise abondamment la technologie; il exerce un rôle sur les plans de la diffusion technique et de la promotion de l'innovation dans le cadre des services dispensés à toutes les autres industries au sein de l'économie (Gault et al. 1994). En raison de ce rôle prépondérant, il y a lieu de s'intéresser à la fois au groupe des RHST et au secteur des services.

¹ Le présent document a largement bénéficié des commentaires formulés par Janice McMechan et Albert Meguerditchian de Statistique Canada.

In October 1995, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) noted that trends in the structural changes in OECD countries showed declining low-technology, low-wage, low-skilled employment with concomitant sustained growth in high-technology, high-wage, high-skilled employment. It concluded that this results in expectations of further sustained growth of white-collar, high-qualification employment and, in particular, of increases in jobs requiring the highest educational and skill levels (OECD 1995). While this paper cannot offer insight into trends over time, it can provide a static analysis of a component of this latter group, namely HRST, to gain an understanding of its relation to industry, its demographic structure, its occupation and education profile and its working conditions.

This analysis of the HRST group is based on data from the 1991 census of population. These data categorize individuals in their occupations according to the main job held during that year. Information is available on the industry, level of education, field of study, income, age, gender and labour force activity of these individuals. The analysis refers only to 1991, but future work will incorporate information from the 1986 census and, eventually, the 1996 census to gain an understanding of the changes in HRST over time.

Profile of HRST Professionals and Managers

There are 363,000 workers defined as HRST in Canada. While this group constitutes only a fraction (3%) of the labour force, its importance comes from its role in deriving economic benefits from technology.

The composition of the HRST group as defined for the purposes of this paper can be best understood in the context of the overall Canadian occupational structure. As shown in Chart 1, this occupational classification includes nine broad categories of which two, the management group and occupations in natural and applied sciences, are of relevance to HRST. The "professional occupations" sub-group² is composed of specific HRST professional occupations, namely physical sciences, life sciences, engineering,

² A related group, "Technical Occupations Related to Natural and Applied Sciences," has not been included in HRST for the purposes of this study. However, data on these occupations will be included (Chart 4) to further illuminate the HRST group.

En octobre 1995, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) signale que la tendance qui marque les changements d'ordre structurel dans les pays membres de l'organisme est la suivante : un recul des emplois de faible technologie, de spécialisation réduite et peu rémunérateurs, assorti d'une croissance soutenue et parallèle des emplois de haute technologie, de haute spécialisation et bien rémunérés. Selon les conclusions de l'OCDE, il faut s'attendre au maintien de la hausse soutenue du nombre d'emplois de col blanc exigeant une haute spécialisation et, en particulier, des emplois appelant les niveaux de scolarité et de compétence les plus élevés (OCDE 1995). Bien que le présent document ne puisse fournir d'indication sur ce que seront les tendances dans l'avenir, il peut offrir une analyse statistique d'une composante du groupe des RHST. Celle-ci permettra de comprendre les liens du groupe avec la branche, sa structure démographique, son profil sur les plans de l'emploi et de la scolarité et les conditions de travail que l'on y trouve.

L'analyse du groupe des RHST est fondée sur des données tirées du Recensement de la population de 1991. On y trouve les personnes dans leurs professions catégorisées selon leur fonction du principal emploi exercé cette année-là. On y trouve de l'information sur l'industrie, le niveau de scolarité, le domaine d'études, le revenu, l'âge, le sexe et l'activité sur le marché du travail. L'analyse ne porte que sur les données de 1991, mais de prochains travaux comprendront de l'information tirée du Recensement de 1986 et, éventuellement, du Recensement de 1996, en vue d'obtenir un portrait de l'évolution du groupe des RHST au fil des ans.

Profil des professionnels et gestionnaires du groupe des RHST

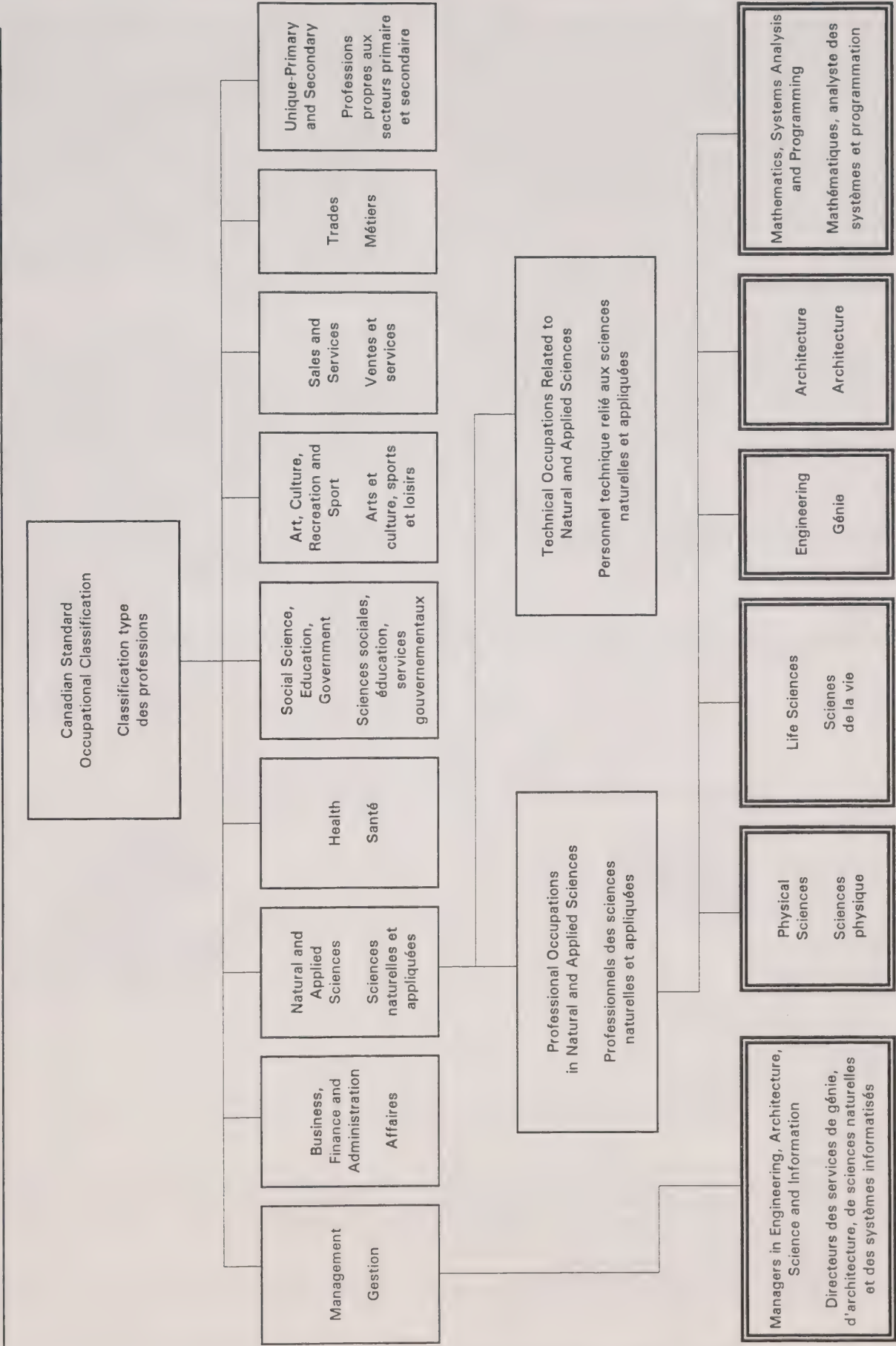
Au Canada, 363 000 travailleurs font partie du groupe des RHST. Bien que ce dernier ne représente qu'une infime partie (3 %) de la population active, son importance est liée au rôle qu'il exerce sur le plan de la mise à profit de la technologie en vue d'en tirer des avantages économiques.

La meilleure façon de comprendre la composition du groupe des RHST, telle qu'elle est définie dans le présent document, consiste à la situer dans le contexte de la structure globale des professions au Canada. Comme le montre le tableau 1, cette classification des professions comprend neuf grandes catégories, dont deux qui sont pertinentes par rapport aux RHST, soit le groupe de la gestion et les professions du domaine des sciences naturelles et appliquées. Le sous-groupe² des « professions libérales » est composé de professions spécifiques aux

² Un groupe connexe, soit celui du « personnel technique relié aux sciences naturelles et appliquées » n'a pas été inclus dans les RHST aux fins de la présente étude. Cependant, des données concernant les professions de ce groupe seront intégrées (tableau 4) pour préciser encore davantage la spécialité de la composition du groupe des RHST.

CHART 1:
Human Resources in Science and Technology in the Canadian
Occupational Structure

GRAPHIQUE 1:
Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie
selon la structure des professions du Canada



and architecture, and the mathematics, systems analysis and computer programming group. Through the management category managers in the natural and applied sciences are included in the HRST group. In general, the scientists produce and/or use new technology while managers mobilize resources and provide directions for scientific work. These Science and Technology ("S + T") jobs are found mostly (73%) in the services sector. The remainder are found in the goods-producing industries.

While the latter will not be analyzed in this paper, data are included in order to provide a complete accounting of HRST. As can be seen from Table 1, only 7% of the HRST group are managers; the overwhelming majority (93%) are professionals in the scientific occupations.

RHST, plus précisément dans les domaines suivants : sciences physiques, sciences de la vie, génie, architecture, ainsi que mathématiques, analyse des systèmes et programmation. Par le biais de la catégorie de la gestion, les gestionnaires du domaine des sciences naturelles et appliquées sont compris dans le groupe des RHST. En règle générale, les scientifiques produisent et/ou utilisent de nouvelles technologies, tandis que les gestionnaires mobilisent des ressources et orientent les travaux scientifiques. C'est surtout (73 %) dans le secteur des services que l'on trouve ces emplois (en «sciences et technologie»). Les autres appartiennent aux industries productrices de biens.

Le tableau 1 qui suit n'est pas analysé dans le présent document. Les données qu'il renferme visent à offrir un tableau complet des RHST. Comme on peut le voir, seulement 7 % des membres du groupe des RHST sont des gestionnaires; une majorité écrasante (93 %) d'entre eux sont des professionnels occupant un poste dans un domaine scientifique.

TABLE 1: Industrial Distribution of HRST

TABLEAU 1 : Répartition des RHST selon les industries

INDUSTRY	Services-Producing Industries						Total Services	Goods-Producing Industries	Occupation Total of HRST
INDUSTRIES	Industries des services						Total des services	Industries des biens	Total des emplois des RHST
	TSC TEC	DIST DISTR.	FIRE FAI	BUS SAE	NM SNC	MISC DIVERS			
OCCUPATION - PROFESSION	(%)								(%)
Management - Gestion	9	4	1	31	17	1	63	37	7
Physical Sciences - Sciences physique	3	2	1	20	34	1	61	39	6
Life Sciences - Sciences de la vie	2	2	0	10	57	2	73	27	5
Engineering - Génie	14	3	1	29	13	1	61	39	38
Architecture - Architecture	3	1	2	51	29	1	87	13	7
Mathematics, Systems Analysis and Programming - Mathématiques, analyse des systèmes et programmation	10	6	14	33	21	2	85	15	37
INDUSTRY TOTAL - TOTAL PAR INDUSTRIE	10	4	6	31	21	1	73	27	100

TSC = Transportation, Storage and Communication - Transport, entreposage et communications

DIST = Distributive Trade (retail and wholesale) - Commerce de distribution (ventes au détail et grossiste)

FIRE = Finances, Insurance and Real Estate - Finances, assurance et immobilier

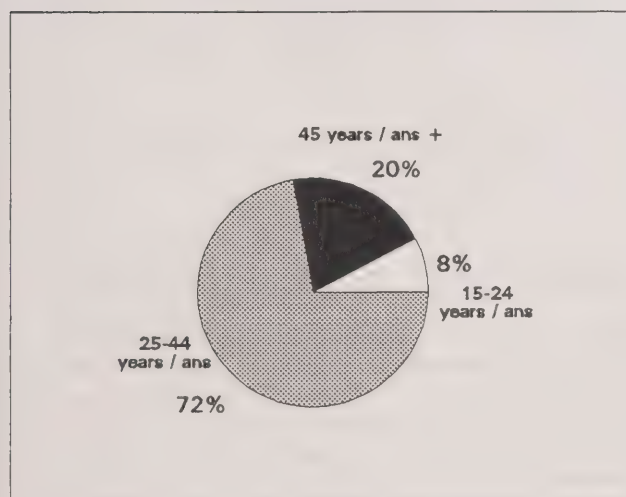
BUS = Business Services - Services aux entreprises

NM = Non-Marketed Services - Services non commerciaux

Within the services sector, HRST is concentrated primarily in business services (31% of all HRST) and to a lesser extent in non-marketed (primarily government) services (21%). This pattern holds for the individual occupation categories except for physical sciences and life sciences, which show a greater concentration in government. Engineers are found in transportation and communications³ more frequently than in government. The largest subgroups of HRST are the engineers and mathematicians, systems analysts and computer programmers, who account for 38% and 37%, respectively, of HRST.

Those working as HRST professionals are mostly in the 25-44 age group (72%), with 20% 45 years or older and only 8% between 15 and 24 years (see Chart 2). These professionals are well educated, with 3% holding doctorates, 56% holding an undergraduate or Masters' degrees and 41% having some pre-university education.⁴

CHART 2: Age and Level of Education of HRST Professionals



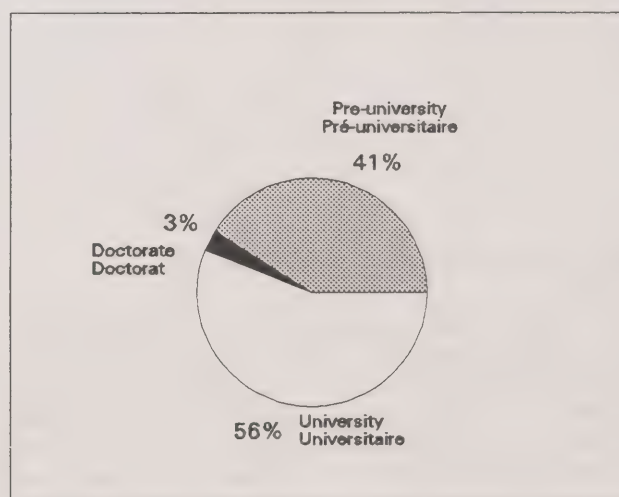
³ Although transportation, storage and communications are grouped together, HRST are found primarily in transportation and communications industries and very seldom in storage.

⁴ For the purposes of this paper, pre-university includes secondary education, a non-university qualification, or university education without a degree.

Dans le secteur des services, les RHST sont principalement concentrées dans les services aux entreprises (31 % de l'ensemble des RHST) et, dans une moindre mesure, dans les services non commerciaux (surtout gouvernementaux) (21 %). Cette répartition est valable pour les diverses professions, sauf celles des sciences physiques et des sciences de la vie, où la concentration est plus élevée dans le secteur gouvernemental. La proportion des ingénieurs est plus élevée dans le secteur des transports et communications³ que dans le secteur gouvernemental. Les sous-groupes des RHST les plus nombreux sont ceux des ingénieurs ainsi que des mathématiciens, analystes des systèmes et programmeurs, les proportions se situant respectivement à 38 % et 37 % de l'ensemble des RHST.

Les professionnels du groupe des RHST appartiennent principalement (72 %) au groupe des 25 à 44 ans. On en compte 20 % dans le groupe des 45 ans et plus et seulement 8 % dans le groupe des 15 à 24 ans (voir le graphique 2). Ces professionnels sont bien instruits, 3 % d'entre eux étant titulaires d'un doctorat, 56 %, d'un diplôme de premier cycle ou de maîtrise et 41 % d'entre eux ayant effectué certaines études préuniversitaires⁴.

GRAPHIQUE 2 : Age et niveau de scolarité des professionnels des RHST



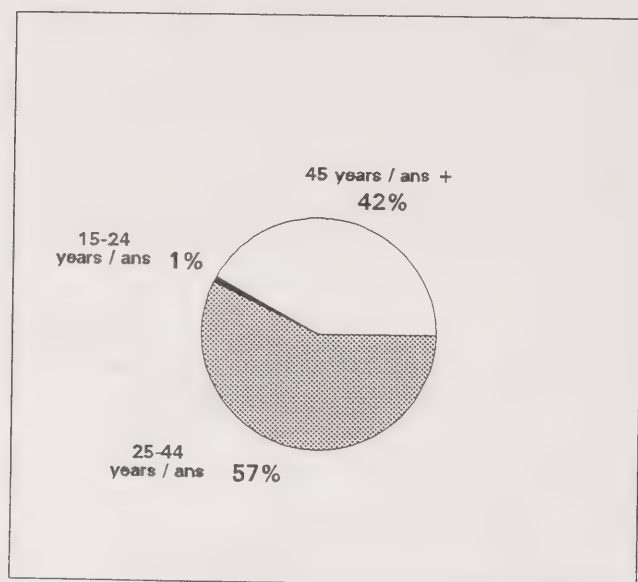
³ Bien que les transports, l'entreposage et les communications soient regroupés, on trouve principalement les RHST dans les industries des transports et des communications et très rarement dans celles de l'entreposage.

⁴ Aux fins du présent document, l'expression études préuniversitaires comprend des études secondaires, un diplôme non universitaire ou une formation universitaire non sanctionnée par un diplôme.

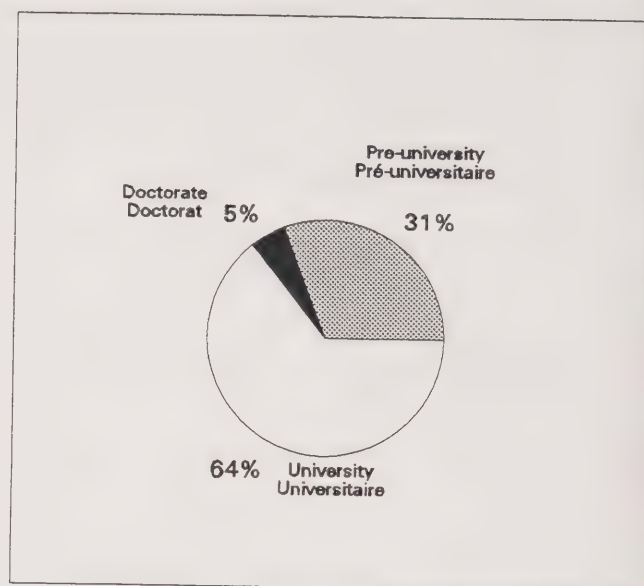
Those working in HRST occupations as managers are generally older than their professional counterparts, with 42% over 45 years of age. They have also attained a higher level of education: 5% have doctorates and 64% have completed an undergraduate or masters' degree (see Chart 3).

Les personnes qui exercent des fonctions de gestion dans le groupe des RHST sont en règle générale plus âgées que leurs homologues professionnels, 42 % d'entre elles étant âgées de plus de 45 ans. Leur niveau de scolarité est également plus élevé : 5 % sont titulaires d'un doctorat et 64 % détiennent un diplôme de premier cycle ou de maîtrise (voir le graphique 3).

CHART 3: Age and Level of Education of HRST Managers



GRAPHIQUE 3 : Age et niveau de scolarité des gestionnaires des RHST



HRST Occupation and Education Profile

One might *a priori* expect HRST workers to have a particular, scientifically based academic education.⁵ Such an academic profile was defined to include studies in engineering, natural and applied sciences, mathematics and physical sciences and some agriculture, social sciences and commerce studies (Table 2). But there are workers who are considered HRST but who do not possess the expected academic profile (Table 3). Does this indicate that there is a shortage of scientifically trained workers to fill the available positions? Conversely, are there members of the work force who

⁵ For the purposes of this paper, education is as defined in the census: the highest level of degree or diploma obtained in the formal education system. It does not include on-the-job training or courses from private training institutes.

Profil des professions et de la scolarité dans les RHST

On pourrait s'attendre *a priori* à ce que les travailleurs des RHST aient effectué des études particulières axées sur le domaine scientifique⁵. Un tel profil de scolarité comprendrait des études dans les domaines du génie, des sciences naturelles et appliquées ainsi que des mathématiques et sciences physiques, et certaines études dans les domaines de l'agriculture, des sciences sociales et du commerce (tableau 2). Toutefois, des travailleurs sont rangés dans le groupe des RHST sans pour autant présenter le profil de scolarité attendu (Tableau 3). Est-ce là le signe qu'il existe une pénurie de travailleurs formés dans le domaine scientifique et aptes à combler les postes

⁵ Aux fins des présentes, le terme scolarité revêt le même sens que dans le recensement : le plus haut grade ou diplôme obtenu dans le cadre du système d'enseignement officiel. Ce terme ne comprend pas la formation en cours d'emploi ou les cours suivis dans des instituts de formation privés.

possess the "typical" academic profile of HRST workers but who work in other occupations? Is there some factor preventing them from finding HRST-type jobs? Perhaps, it is an indication of a surplus of HRST-trained workers in relation to the appropriate jobs.⁶ While much of this is speculative, it is possible to ascertain whether such "shortage" or "surplus" conditions exist.

disponibles? Par ailleurs, trouve-t-on dans la population active des gens qui répondent au profil de scolarité «type» des travailleurs du groupe des RHST mais qui exercent d'autres professions? Existe-t-il un facteur les empêchant de trouver des emplois associés aux RHST? Peut-être est-ce là l'indice qu'il existe plus de travailleurs qualifiés que d'emplois qui leur conviennent⁶. Bien qu'il s'agisse là, en grande partie, de spéculations, il est possible de déterminer s'il existe une «pénurie» ou un «excédent».

TABLE 2: HRST Having related Educational Specialization

TABEAU 2 : RHST ayant des études spécialisées en sciences et technologie

EDUCATION	Engineering	Natural and Applied Sciences	Mathematics and Physical Sciences	Agriculture	Social Sciences	Commerce	Occupation Total
ÉTUDES	Génie	Sciences naturelles et appliquées	Mathématiques et sciences physiques	Agriculture	Sciences sociales	Commerce	Total selon la profession
OCCUPATION - PROFESSION				(%)			
Management - Gestion	49	19	9	4		5	86
Physical Sciences - Sciences physiques	8	5	62				75
Life Sciences - Sciences de la vie				10	57	2	73
Engineering - Génie	58	23	4				86
Architecture - Architecture	36	20	2		18		75
Mathematics, Systems Analysis and Programming - Mathématiques, analyse des systèmes et programmation	6	28	27			10	72
EDUCATION TOTAL - TOTAL SELON LES ÉTUDES	31	23	16	3	1	4	79

⁶ In this regard, jobs for technicians in S & T will be considered as a possible source of employment for those with an academic profile typical of an HRST professional.

⁶ À cet égard, les postes de techniciens des S et T seront considérés comme une source possible d'emploi pour les personnes présentant un profil de scolarité que l'on trouve habituellement chez un professionnel du groupe des RHST.

In general, those in the HRST group have academic specializations⁷ related to their occupation. As shown in Table 2, almost 80% have an educational specialization in at least one of the scientific disciplines. Engineers with specialized education in engineering, natural, applied or physical sciences or mathematics and systems have the highest rate (86%). About 80% of managers are qualified in one of these scientific specialties or in commerce. The mathematics and systems group has the lowest rate: just over 70% have specialized education in the various scientific disciplines. The HRST group has a much higher level of university education (about 60%) than the labour force in general (20%) (Chart 4).

En règle générale, les membres du groupe des RHST possèdent une formation spécialisée⁷ liée à leur profession. Comme le montre le tableau 2, près de 80 % d'entre eux possèdent une spécialisation dans au moins une des disciplines scientifiques. Ce sont les ingénieurs spécialisés en génie, en sciences naturelles et appliquées ou en sciences de la physique et des mathématiques qui ont la proportion la plus élevée (86 %). Environ 80 % des gestionnaires sont qualifiés dans une de ces disciplines scientifiques ou en commerce. Le groupe des professionnels en mathématiques et en informatique présente le pourcentage le plus faible : seul plus de 70 % possèdent une spécialisation académique dans les diverses disciplines scientifiques. Le niveau d'études universitaires est beaucoup plus élevé dans le groupe des RHST (environ 60 %) qu'au sein de la population active en général (20 %) (graphique 4).

TABLE 3: HRST with non-Related Educational Specialization

TABEAU 3 : RHST n'ayant pas d'études spécialisées en sciences et technologie

EDUCATION	Arts, culture, Recreation and Sport	Social Sciences	Commerce	Agriculture	Health	No specialization	Occupation Total
ÉTUDES	Arts, culture, sports et loisirs	Sciences sociales	Commerce	Agriculture	Santé	Sans spécialisation	Total selon la profession
OCCUPATION - PROFESSION (%)							
Management - Gestion	2	3			1	10	16
Physical Sciences - Sciences physiques	1	1	1	9	3	9	25
Life Sciences - Sciences de la vie	2	5	2		6	10	25
Engineering - Génie	1	1	2	1		10	14
Architecture - Architecture	4		4	1		16	25
Mathematics, Systems Analysis and Programming - Mathématiques, analyse des systèmes et programmation	4	4		1	1	18	28
EDUCATION TOTAL - TOTAL SELON LES ÉTUDES	2	2	1	1	1	14	21

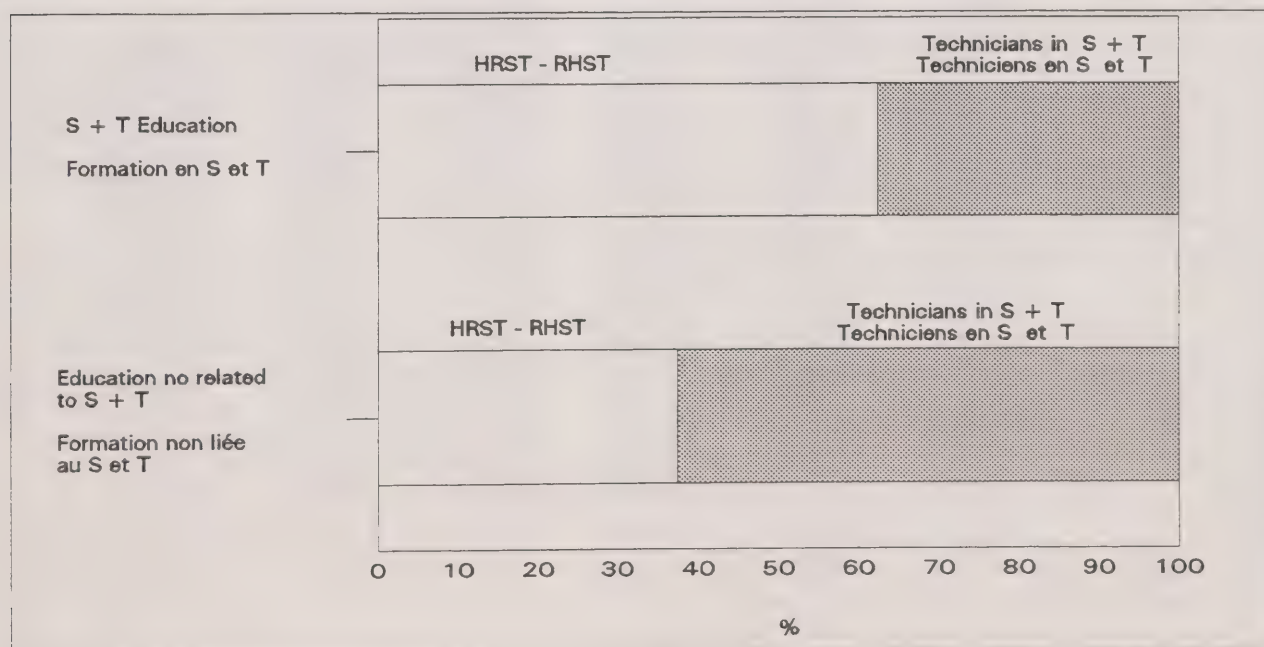
⁷ The six related disciplines were chosen as the most likely sources of education for HRST. It was assumed that qualifications in engineering, natural, applied and physical sciences and mathematics and systems would be relevant to any of the HRST occupations. For agriculture, social sciences and commerce, it was assumed that education would be closely linked to the HRST occupation in some areas (for example, those with a qualification in agriculture, working in life sciences or those with a commerce education working in a branch of mathematics). In other disciplines, there would be no "reasonable" link between education and HRST occupation (for example, those with a social science education working in physical sciences or those with a commerce education working as engineers).

⁷ Les six disciplines connexes ont été choisies comme étant les sources de formation les plus probables aux fins des RHST. On est parti de l'hypothèse que des compétences en génie, en sciences naturelles, appliquées et physiques ainsi qu'en mathématiques et en systèmes seraient pertinentes eu égard à n'importe quelle profession du groupe des RHST. En ce qui concerne l'agriculture, les sciences sociales et le commerce, on a supposé que la formation serait étroitement liée à la profession du groupe des RHST dans certains secteurs (les personnes qualifiées en agriculture qui travaillent dans les sciences de la vie ou celles qui possèdent un diplôme en commerce et qui travaillent dans une branche des mathématiques, par exemple). Dans d'autres disciplines, il n'existerait pas de lien «raisonnable» entre la formation et la profession du groupe des RHST (les personnes formées en sciences sociales qui travaillent en sciences physiques ou celles formées en commerce qui travaillent comme ingénieurs, par exemple).

Of the professionals and managers who make up the HRST group, 21% have no specialized education in disciplines related to their occupation (see Table 3). Some have other educational specializations, but fully 14% fall into the "no specialization" category, which may include types of education other than those categories mentioned or incomplete credits in an educational program. The fact that 21% of HRST jobs are filled by those without specialized S & T education would appear to indicate a "shortage" of trained S & T workers.

However, there are members of the work force with an S & T education who do not find employment as HRST workers. This represents a leakage from a system whose goal is the provision and use of human capital in the process of technological innovation. To explore this, the 290,000 who are categorized under "Technical Occupations Related to Natural and Applied Sciences" were added to the HRST group (Chart 4). Within this "HRST plus technicians" group, 62% of those with an S & T education are HRST and 38% (or 184,000) are technicians in S & T. Thus, when compared to the HRST total, there are substantial numbers who have the educational specialization to enable them to be part of the HRST group and the key contribution it makes to technological innovation but who are not, in fact, doing so. This might be considered a "surplus" of HRST.

CHART 4: All Occupations in Natural and Applied Sciences, (HRST and Technicians)



Pour les professionnels et gestionnaires qui forment le groupe des RHST, seulement 21 % n'ont pas de formation spécialisée dans les disciplines liées à leur profession (voir le tableau 3). Certains possèdent d'autres spécialisations, mais au moins 14 % d'entre eux appartiennent à la catégorie «sans spécialisation» qui peut correspondre à des types de scolarité différents de ceux qui ont été mentionnés ou à des crédits incomplets dans le cadre d'un programme de formation. Le fait que 21 % des postes des RHST soient comblés par des personnes sans formation spécialisée en S et T semble témoigner d'une «pénurie» de travailleurs qualifiés.

Cependant, on trouve au sein de la population active des gens qui ont une formation spécialisée en S et T qui ne trouvent pas d'emploi dans le groupe des RHST. Il s'agit là d'une déperdition dans un système dont l'objectif consiste à fournir et à utiliser le capital humain dans le cadre du processus d'innovation technologique. Soucieux d'analyser cet aspect, nous avons ajouté au groupe des RHST (graphique 4) les 290 000 personnes appartenant à la catégorie du «personnel technique relié aux sciences naturelles et appliquées». Au sein de ce groupe formé des «RHST et techniciens», 62 % des gens formés en S et T font partie des RHST et 38 % (ou 184 000 personnes) sont des techniciens en S et T. Donc, par rapport à l'ensemble des RHST, un nombre important de gens possèdent la formation spécialisée voulue pour faire partie du groupe des RHST et participer à la contribution clé de ce dernier au processus d'innovation technologique mais, dans les faits, ne le font pas. On pourrait donc estimer qu'il s'agit là d'un «excédent» de RHST.

GRAPHIQUE 4 : Toutes les professions en sciences naturelles et appliquées (RHST et techniciens)

HRST and Employment Conditions

HRST professionals and managers enjoy good working conditions, as might be expected from their type of occupation and education.

Over three-quarters of those in the HRST group work full-time all year. Only about 20% work full-time temporarily for part of the year, and the remainder work part-time. It is mainly architects, mathematics and systems professionals and life science professionals who have temporary and part-time jobs.

The income of those in the HRST group further reflects the level of their employment: the median income of each group is more than twice that of the median for all occupations (see Chart 5). HRST managers are the highest paid. In the professional

RHST et conditions d'emploi

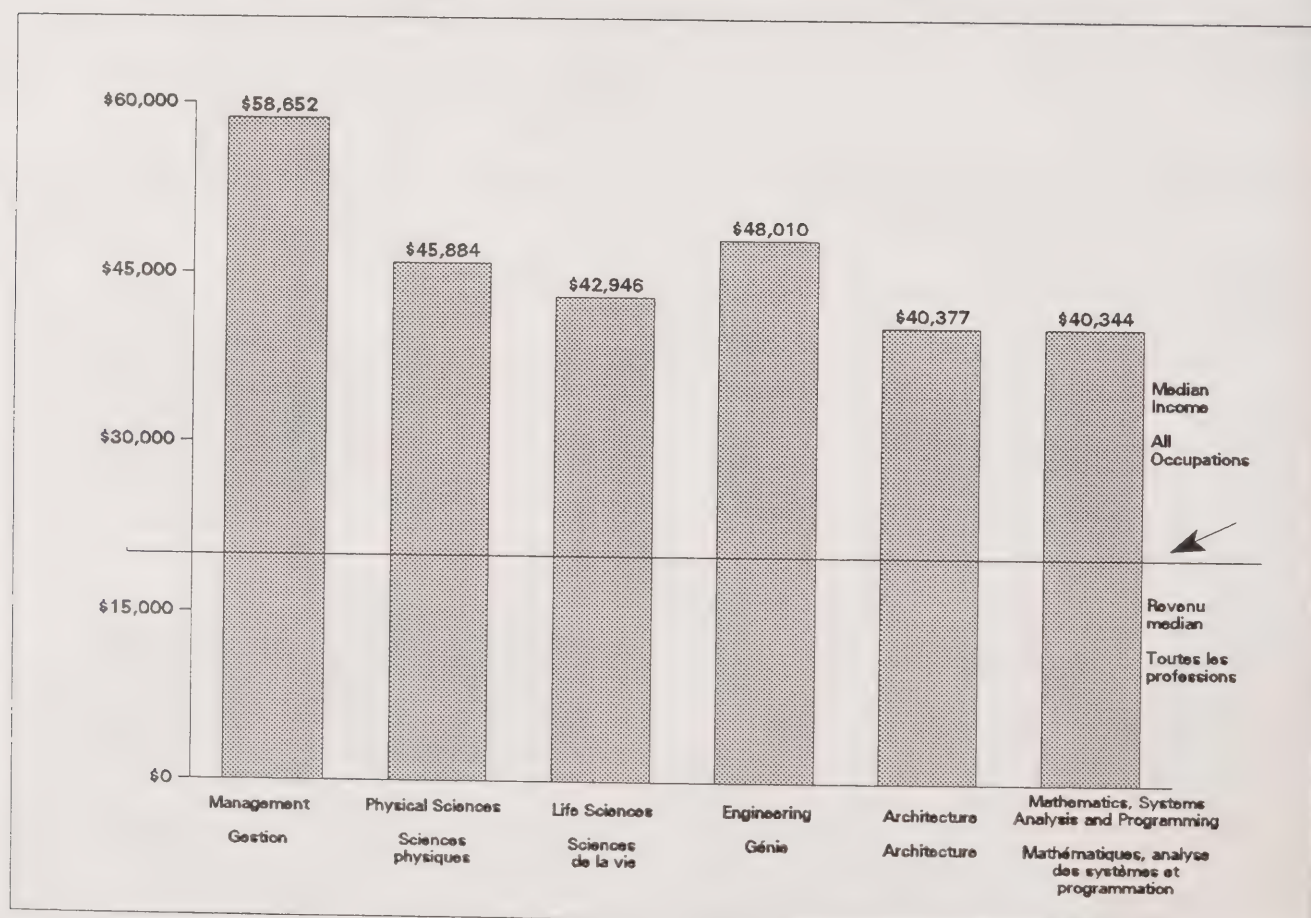
Les professionnels scientifiques et gestionnaires des RHST bénéficient de bonnes conditions d'emploi, comme l'on est en droit de s'y attendre pour les types de profession et de formation qui sont les leur.

Plus des trois quarts des membres du groupe des RHST travaillent à plein temps toute l'année. Seulement environ 20 % d'entre eux occupent un emploi temporaire à plein temps pendant une partie de l'année, et les autres travaillent à temps partiel. Ce sont principalement les architectes, ainsi que les professionnels des domaines des mathématiques et de l'informatique ainsi que des sciences de la vie qui détiennent des emplois temporaires et à temps partiel.

Le revenu des membres du groupe des RHST est un autre reflet de leur niveau d'emploi. En effet, le revenu médian de chaque groupe est plus de deux fois supérieurs à la médiane de l'ensemble des professions (voir le graphique 5). Les gestionnaires du groupe des

CHART 5: Median full-time incomes for HRST workers, 1990

GRAPHIQUE 5 : Revenu médian des professionnels des RHST à temps plein, 1990



occupations, the higher incidence of temporary and part-time employment among those in architecture, mathematics and systems and life sciences is reflected in median incomes that are the lowest of the six groups. However, the overall picture is one of well-paying, full-time jobs.

Three Generations of HRST Workers

A good deal of difference is observed between the generations represented by the three age categories considered in this paper. It is the HRST workers between the ages of 25 and 44 years who hold the vast majority of the jobs in science and technology (71%), followed by those aged 45 years and over (22%).

Among those in the HRST group aged 45 years and over, more than half have completed university studies, primarily in engineering, natural sciences and mathematics. This group also has the most doctorates (7%) compared with the two other age groups (Chart 6c). It is, however, noteworthy that one-third of those in this group have no specialization.

Those in the HRST group aged 25 to 44 years have the greatest proportion of university degrees (59%), but a smaller proportion of doctorates than their elders (3%). This smaller proportion may indicate a decline in this age group's achievement of doctoral degrees compared to those in the over 45 age group, or it may simply reflect the fact that doctorates are often attained later in a career. In general, this age group's fields of specialization are the same as those of the older group, but a greater proportion of them (41%) have occupations in mathematics and systems (Chart 6b).

The level of university education for the youngest age group (the 15- to 24- year- olds, who account for 7% of HRST) is somewhat lower than that for those aged 25 to 44 years: only about half have a university degree. Their areas of specialization are similar to those of the older generations, although the largest proportion has no specialization. Their occupational concentration (57%) is in mathematics and systems (Chart 6a).

RHST sont les mieux rémunérés. Chez les professionnels, la plus grande fréquence de l'emploi temporaire et à temps partiel chez les personnes appartenant aux professions de l'architecture, des mathématiques et de l'informatique ainsi que des sciences de la vie se reflètent dans les revenus médians qui sont les plus faibles parmi les six groupes. Cependant, le tableau d'ensemble en est un d'emplois à plein temps et bien rémunérés.

Trois générations de travailleurs du groupe des RHST

On note des différences appréciables selon les générations correspondant aux trois catégories d'âge retenues dans le présent document. Ainsi, les travailleurs du groupe des RHST âgés de 25 à 44 ans détiennent la vaste majorité des postes du domaine des sciences et de la technologie (71 %), suivis des personnes âgées de 45 ans et plus (22 %).

Chez les membres du groupe des RHST âgés de 45 ans et plus, au-delà de la moitié ont terminé des études universitaires, principalement formés dans les domaines du génie, des sciences naturelles et des mathématiques. Ce groupe (gestionnaires et scientifiques réunis) compte également le plus grand nombre de titulaires de doctorats (7 %) par rapport aux deux autres groupes d'âge (graphique 6c). Il convient cependant de souligner aussi qu'un tiers des membres de ce groupe ne possède pas de formation spécialisée.

Les membres du groupe des RHST âgés de 25 à 44 ans présentent la proportion la plus élevée de diplômés universitaires (59 %). Cependant, ils détiennent une proportion plus faible de doctorats que leurs aînés (3 %). Cette plus faible proportion peut indiquer qu'un nombre moins élevé qu'auparavant de membres de ce groupe d'âge obtiennent un doctorat par comparaison avec les personnes qui font partie du groupe des plus de 45 ans, ou encore elle peut tout simplement signifier que les gens obtiennent souvent leur doctorat à un stade plus avancé dans leur carrière. En règle générale, les domaines de formation des membres de ce groupe d'âge sont les mêmes que ceux du groupe plus âgé, mais une plus grande proportion d'entre eux (41 %) exerce une profession du domaine des mathématiques et systèmes informatiques (graphique 6b).

Le niveau de formation universitaire du groupe des jeunes (les 15 à 24 ans qui représentent 7 % des RHST) est quelque peu inférieur à celui des membres du groupe des 25 à 44 ans : seulement à peu près la moitié d'entre eux possèdent un grade universitaire. La plus grande proportion d'entre eux est sans spécialisation, mais ceux qui sont spécialisés se retrouvent surtout dans les mêmes champs d'étude de leurs aînés. Cette formation oriente cette génération dans certaines professions dont 57 % dans un emploi en mathématique et informatique (graphique 6a).

CHART 6a: Level of Education, 15-24 years
GRAPHIQUE 6a: Niveau de scolarité, 15-24 ans

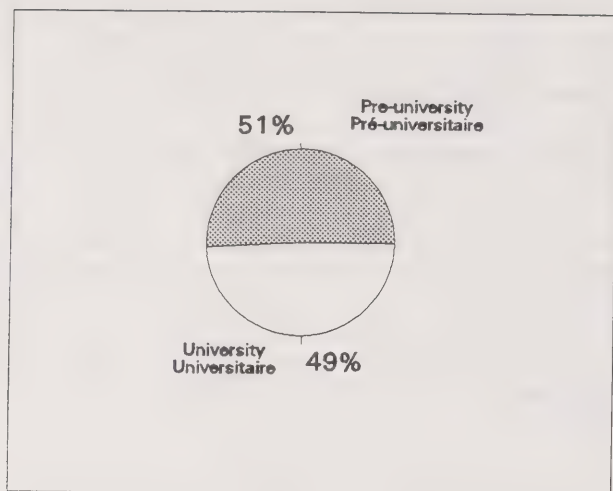


CHART 6b: Level of Education, 25-44 years
GRAPHIQUE 6b: Niveau de scolarité, 25-44 ans

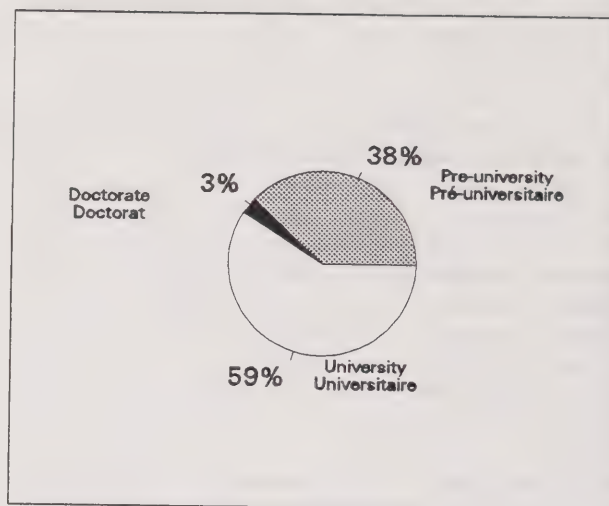
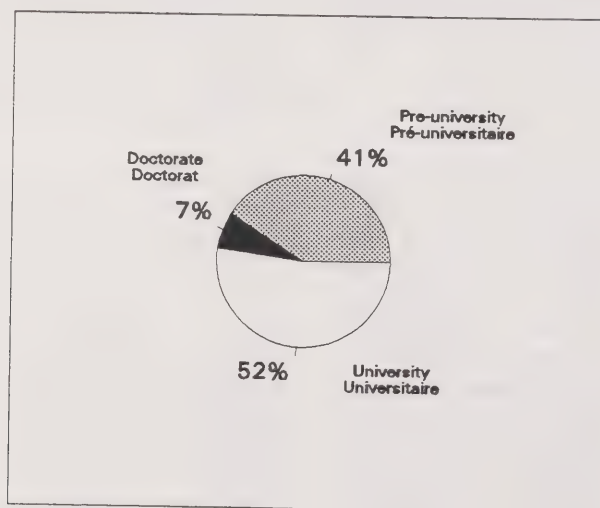


CHART 6c: Level of Education, 45 years +
GRAPHIQUE 6c: Niveau de scolarité, 45 ans et plus



It is possible that the lower level of university education reflects the fact that workers in this age group have not yet completed their academic training. Data from a future census will be required to show whether this lower level of university education is maintained or whether it changes as this generation of workers ages.

Regardless of whether or not the level of university education of this younger group rises, the shift to mathematics and systems (with emphasis on the latter) and away from the more traditional disciplines means that the composition of the HRST group will be different in the next generation. It remains to be

Il est possible que le niveau de formation universitaire moins élevé tienne au fait que les travailleurs de ce groupe d'âge n'ont pas encore terminé leurs études. Il faudra attendre les résultats d'un autre recensement pour déterminer si ce faible niveau de formation universitaire se maintient ou s'il évolue au fur et à mesure que les membres de ce groupe de travailleurs vieillissent.

Peu importe que le niveau de formation universitaire des membres du groupe des jeunes augmente ou non, le passage des disciplines plus traditionnelles aux disciplines des mathématiques et de l'informatique (l'accent portant sur cette dernière) signifie que la composition du groupe des RHST différera à la prochaine génération. Il reste à

seen whether this compositional change will be the right one to provide the appropriate human capital to support technological innovation in the future.

HRST and Gender

Men and women in the HRST group, at 82% and 18%, respectively, are obviously not equitably represented among the professional and managerial occupations in S & T. The data for the relatively few women working in HRST jobs (64,140) show both similarities to and differences from those for their male colleagues. As Chart 7 shows, women hold jobs primarily in mathematics and systems (63%), followed by engineering (9%), life sciences (7%), physical sciences (7%) and architecture (7%). This distribution is quite different from that of males in the HRST group, which is 43% for engineering and 32% for mathematics and systems. Women thus have a dramatically higher concentration in mathematics and systems.

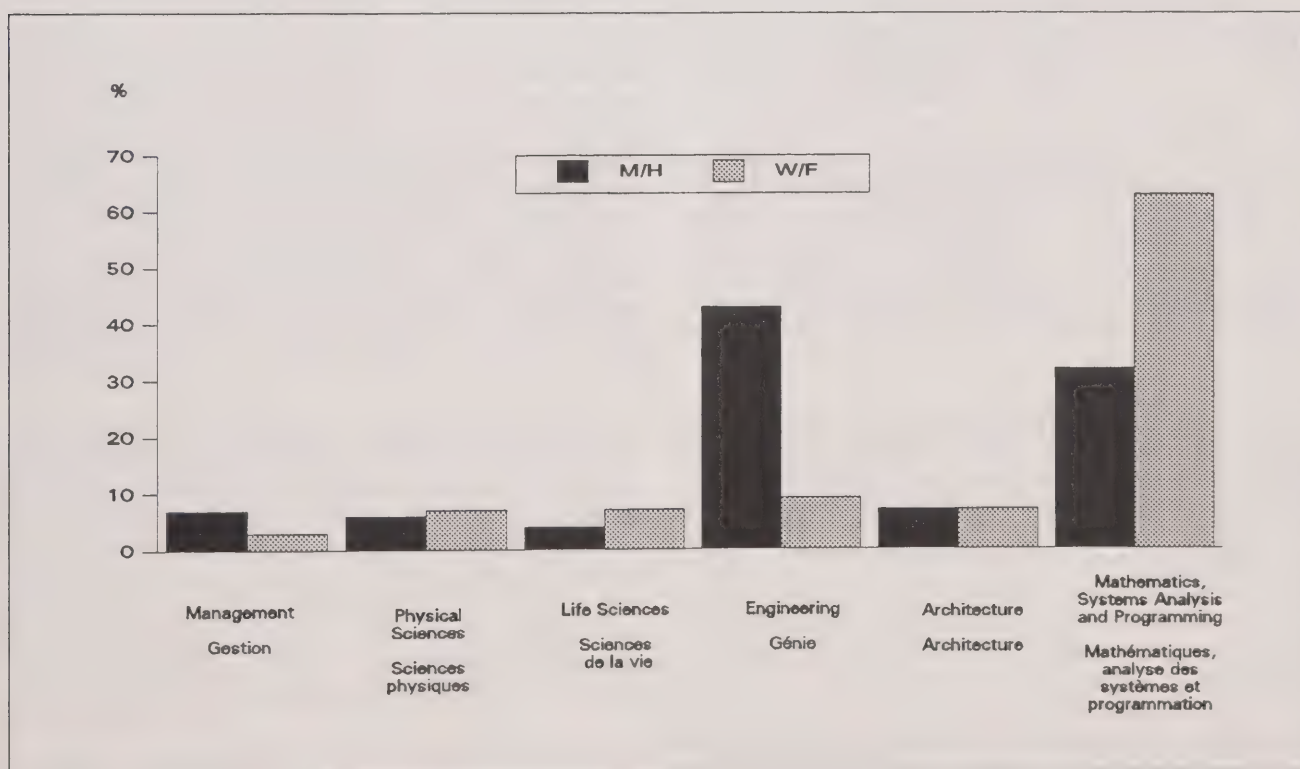
voir si cette évolution de la composition de ce groupe sera celle qui permettra de fournir le capital humain nécessaire pour assurer le soutien de l'innovation technologique dans l'avenir.

RHST et genre

Le groupe des RHST comprend 82 % d'hommes et 18 % de femmes, ce qui ne constitue pas, de toute évidence, une représentation équitable au sein des professions libérales et de gestion en S et T. Les données sur les femmes relativement peu nombreuses qui occupent des postes (64 140) des RHST montrent qu'il existe à la fois des similitudes et des différences par rapport aux postes que détiennent leurs homologues masculins. Comme le montre le graphique 7, les femmes ont principalement des emplois en mathématique et en informatique (63 %), suivi du génie (9 %), des sciences de la vie (7 %), des sciences physiques (7 %) et de l'architecture (7 %). Cette répartition diffère beaucoup de celle que l'on trouve chez les hommes du groupe des RHST, soit 43 % dans le domaine du génie et 32 % dans celui des mathématiques et de l'informatique. La proportion de femmes dans le domaine des mathématiques et de l'informatique est donc nettement plus élevée que chez les hommes.

CHART 7: HRST Occupation by Gender

GRAPHIQUE 7: Répartition des professions des RHST selon le sexe



A comparison by age group also shows differences between the three generations of women and their male counterparts. The proportion of HRST women aged 45 years and over who have completed studies at the university level and who hold doctorates is similar to that of HRST men in the same age group. Many women in this group have no specialization (30%), but those who do have specializations in mathematics (15%), arts (11%), commerce (10%), engineering (8%) and natural sciences (8%). This indicates much more varied specialization than that among their male counterparts, who lean more towards engineering (40%), natural sciences (23%) and mathematics (11%). The majority of women in this age group occupy positions in mathematics and systems, for which pre-university training seems to be largely sufficient.

In contrast, 56% of the 52,000 women in the HRST group aged 25 to 44 years have obtained university degrees and the principal specializations are in natural sciences (21%), mathematics (21%), engineering (13%) and commerce (11%). These are the same specialties as those observed for their male colleagues in the same age group. Women in this group occupy a greater portion of mathematics and systems jobs (64%) than their male counterparts.

Finally, the youngest generation, 6,000 women aged 15 to 24 years, is notable for the fact that its members have relatively more university education than their male counterparts (50% versus 48%). Moreover, the group of younger women specialize in engineering (16%), natural sciences (19%) and mathematics (16%), an academic profile similar to that of the men in the same age group. They mostly occupy positions in mathematics and systems analysis (59%), with the remainder distributed among the other S & T occupations.

The characteristic that distinguishes HRST women as a whole is their wide range of specialization in comparison to HRST men, who concentrate more on the three key S & T specializations of mathematics and physical sciences, natural and applied sciences and engineering.

With regard to occupation, the notable characteristic common to the three generations of HRST women is

Une comparaison selon les groupes d'âge révèle également des différences chez les femmes des trois générations, par rapport à leurs homologues masculins. La proportion des femmes de 45 ans et plus du groupe des RHST qui ont terminé des études universitaires et qui sont titulaires de doctorats est la même que chez les hommes des RHST du même groupe d'âge. Beaucoup des femmes appartenant à ce groupe sont sans spécialisation (30 %); toutefois, celles qui possèdent une formation spécialisée ont fait leurs études dans les domaines des mathématiques (15 %), des arts (11 %), du commerce (10 %), du génie (8 %) et des sciences naturelles (8 %). Ces chiffres révèlent une spécialisation plus variée chez les femmes que chez leurs homologues masculins, qui ont davantage tendance à se retrouver dans les domaines du génie (40 %), des sciences naturelles (23 %) et des mathématiques (11 %). La majorité des femmes de ce groupe d'âge occupent un poste du domaine de l'informatique pour lequel une formation préuniversitaire semble suffire.

En revanche, 56 % des 52 000 femmes âgées de 25 à 44 ans dans le groupe des RHST ont obtenu un diplôme universitaire, et les principales spécialisations de leur formation dans lesquelles elles évoluent sont les sciences naturelles (21 %), les mathématiques (21 %), le génie (13 %) et le commerce (11 %). Ce sont là les mêmes spécialités que celles que l'on relève chez leurs collègues masculins du même groupe d'âge. Par contre, les femmes de ce groupe occupent une plus vaste proportion (64 %) des postes en analyse de système que leurs homologues masculins.

Enfin, pour ce qui est de la jeune génération (6 000 femmes de 15 à 24 ans), elle se démarque parce que ses membres ont une formation universitaire dans une proportion relativement plus élevée que leurs homologues masculins (50 % contre 48 %). En outre, le groupe des jeunes femmes se spécialise dans les domaines d'étude du génie (16 %), des sciences naturelles (19 %) et des mathématiques (16 %), profil similaire à celui que l'on observe chez les hommes du même groupe d'âge. On les retrouve en majorité dans des emplois des analyse de système (59 %), le reste d'entre elles étant réparties entre d'autres professions du secteur des S et T.

Une caractéristique distingue les femmes faisant partie des RHST dans l'ensemble. Il s'agit de leur vaste éventail de formation principalement en génie, sciences naturelles et appliquées et en mathématique mais aussi en arts, sciences sociales, commerce, agriculture et en santé par rapport à la situation propre aux hommes du groupe des RHST, qui se concentrent davantage dans les trois domaines clés de formation spécialisée des S et T, soit les sciences des mathématiques et sciences physiques, les sciences naturelles et appliquées et le génie.

En ce qui concerne les professions, il existe une caractéristique propre aux femmes du groupe des RHST

their persistence in concentrating on mathematics and systems analysis (60%), while it is only HRST men aged 15 to 24 years who lean primarily towards this occupation.

Conclusion

HRST are deemed to be important in Canada's economic growth because of the key role they play in the development and use of new technologies. Further, the services industries are of special interest as sources, users and disseminators of new technologies. It is in these industries that the bulk of HRST employment is found.

An understanding of the HRST group, in terms of its characteristics and its relationship to employment, is a starting point for policy formation aimed at ensuring Canada has the correct human capital profile in the future. This paper has attempted to provide the beginnings of such an understanding on a static basis, with changes over time to be addressed in future work.

The data paint a picture of well-educated, mostly middle-aged (25-44 years), mostly male professionals and managers working in six S & T areas. They are university educated to a much greater extent than the labour force as a whole, and about 80% have an educational specialization related to their scientific occupation.

However, the correspondence between scientific education and HRST occupation is not perfect: there are some who have a typical HRST educational background but who work elsewhere, and there are some who work in HRST jobs but without the "typical" educational profile. This possible lack of congruity and its implications could be the focus of future studies.

The distribution of HRST workers across occupations seems to be changing: almost 60% of the youngest group are found in mathematics and systems occupations compared to less than 20% of the oldest group. The younger generations are not specializing in engineering and the natural and applied sciences to nearly the extent that previous generations did. A thorough analysis of HRST supply and demand is needed to reach some conclusions on the appropriateness of this shift for Canada's ongoing human capital needs.

des trois générations, soit la persistance à se concentrer dans les emplois mathématiques et de l'informatique (60 %), alors que seulement les hommes du groupe des RHST âgés de 15 à 24 ans se dirigent principalement vers cette profession.

Conclusion

On estime que les RHST revêtent de l'importance sur le plan de la croissance économique du Canada en raison du rôle clé qu'elles jouent dans le développement et l'utilisation des nouvelles technologies. Qui plus est, les industries des services présentent un intérêt spécial en tant que sources, utilisateurs et propagateurs de nouvelles technologies. En effet, le gros de l'emploi des RHST vient de ces industries de services.

Une compréhension du groupe des RHST, tant en ce qui concerne ses caractéristiques que ses liens avec l'emploi, marque le point de départ de la formulation d'une politique qui permettra au Canada de présenter le profil voulu sur le plan du capital humain dans l'avenir. Le présent document a cherché à brosser un tableau de la situation à un point donné dans le temps, les changements devant être abordés dans de prochains travaux.

Selon les données actuelles, nous sommes en présence de professionnels et de gestionnaires à prédominance masculine, bien instruits et faisant surtout partie de la catégorie d'âge moyen (25 à 44 ans) et travaillant dans six domaines des S et T. On trouve chez eux une vaste proportion de diplômés universitaires par rapport à la population active en général, et environ 80 % d'entre eux possèdent une formation spécialisée liée à leur profession dans le secteur scientifique.

Cependant, il n'y a pas de correspondance parfaite entre la formation scientifique et la profession au sein des RHST; certains possèdent la formation type des RHST mais travaillent dans un autre secteur, tandis que d'autres font partie des RHST et ne possèdent pas le profil de formation «type». Ce manque possible de concordance et ses répercussions pourraient faire l'objet d'autres études dans l'avenir.

La répartition des travailleurs des RHST entre les professions semble évoluer : près de 60 % des membres du groupe des jeunes se trouvent dans le domaine des mathématiques et de l'informatique, comparativement à moins de 20 % des membres du groupe d'âge le plus avancé. Par conséquent, les membres des jeunes générations sont loin d'être spécialiser autant que ceux des générations précédentes dans les domaines du génie, ainsi que dans les sciences naturelles et appliquées. Une analyse en profondeur de l'offre et de la demande de personnel du domaine des RHST s'impose si l'on veut dégager certaines conclusions concernant la pertinence de cette évolution en ce qui concerne les besoins continus du Canada en matière de capital humain.

Women constitute only 18% of the HRST group. Their profile differs from that of men in terms of their greater concentration in mathematics and systems occupations. While HRST women in the oldest age group have more varied academic specializations than men, the youngest group has a profile similar to that of the men in the same age group, although they maintain an occupational concentration in mathematics and systems. Interestingly, women in this youngest group have more university education than their male counterparts.

What is required now is a study focusing on the flow of HRST in terms of occupation, education, and the other characteristics included here. This will provide an overview of the type of employment restructuring that is ongoing in this high-profile group as technological innovation continues to gain in importance as a factor underlying economic growth.

Les femmes ne constituent que 18 % du groupe des RHST. Leur profil diffère de celui des hommes dans la mesure où elles travaillent davantage dans les mathématiques et l'informatique. Si les femmes des RHST du groupe d'âge le plus avancé possèdent une formation académique spécialisée plus variées que celles des hommes, les femmes du groupe des jeunes montrent un profil d'éducation similaire à celui des hommes du même groupe d'âge, bien qu'elles demeurent concentrées dans des emplois en mathématiques et en informatique. Il est intéressant de constater qu'une plus grande proportion de femmes que d'hommes du groupe des jeunes ont fait des études universitaires.

Il y a donc lieu maintenant de mener une étude portant sur le flux des RHST sur les plans de la profession, de la scolarité et des autres caractéristiques dont il a été question. Elle donnera un aperçu du type de restructuration de l'emploi qui a cours dans cet important groupe dans le contexte où l'innovation technologique continue de gagner en importance en tant que facteur sous-jacent de la croissance économique.

References

Gault F.D. and Pattinson W. (1994) "Model surveys of Service Industries: The Need to Measure Innovation", Voorburg Group Meeting, Australia.

Gault, F.D. and Wilk M.B. (1995) "Measuring Activity in Science and Technology - Talk and Reality", presented at the International Symposium: Measuring the Impact of R&D, Ottawa.

Hansen, W. (1995) "Developing Indicators on the Technical Capacity and Innovative Potential of the Work Force", unpublished manuscript, Industry Canada, Ottawa.

OECD. (1995) "Data on Employment by Industry and Occupation", Directorate for Science, Technology and Industry, Paris.

Références

Gault F.D. et Pattinson, W. (1994) "Model surveys of Service Industries : The Need to Measure Innovation", rencontre du Groupe de Voorburg, Australie.

Gault, F.D. et Wilk, M.B. (1995) "La mesure de l'activité scientifique et technologique - discours et réalité", présenté au Symposium international : Mesurer l'impact de la R et D, Ottawa.

Hansen, W. (1995) "Developing Indicators on the Technical Capacity and Innovative Potential of the Work Force", non publié, Industrie Canada, Ottawa.

OCDE. (1995) "Data on Employment by Industry and Occupation", Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, Paris.

Definitions and Concepts

Tables A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Operating items relate to the principal operations of an enterprise and, by extension, an industry. Other revenues and expenses, such as interest receipts and payments are excluded. In the case of financial institutions, interest on deposits and commercial loans are considered as principal operations and are therefore included. Net profit refers to profits after deducting income taxes and includes extraordinary gains.

The **selected indicators** used are defined as follows:

- Return on capital employed:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains and interest on borrowing net of tax (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates} + \text{Total Equity}}$$

It is a ratio indicating profitability.

- Return on equity:

$$\frac{\text{Profit before extraordinary gains (s.a.)} \times 4 \times 100}{\text{Total Equity}}$$

This is also a measure of profitability.

- Profit margin:

$$\frac{\text{Operating profit (s.a.)} \times 100}{\text{Operating revenue (s.a.)}}$$

Operating revenue (s.a.)

This is an indicator of efficiency.

- Debt to equity:

$$\frac{\text{Borrowing} + \text{Loans and accounts with affiliates}}{\text{Total Equity}}$$

This indicator conveys information about solvency and capital structure.

- Working capital ratio:

$$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

Définitions et concepts

Tableaux A1 - A4, B1 - B9, C1 - C5

Les postes liés à l'exploitation se rapportent aux activités principales d'une entreprise et, par extension, d'une branche d'activité. Les autres recettes et dépenses, comme les revenus ou paiements d'intérêts, sont exclus. Dans le cas des établissements financiers, l'intérêt servi sur les dépôts et les prêts commerciaux est considéré comme une activité principale et est donc inclus. Le bénéfice net signifie le bénéfice moins l'impôt sur le revenu et comprend les gains extraordinaires.

Les **indicateurs** utilisés dans la présente publication sont les suivants:

- Rendement des capitaux employés:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires et intérêts sur emprunts nets des impôts (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes auprès des sociétés affiliées}}$$

Ce ratio illustre la rentabilité.

- Rendement de l'avoir:

$$\frac{\text{Bénéfices avant gains extraordinaires (DÉS)} \times 4 \times 100}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur illustre également la rentabilité.

- Marge bénéficiaire:

$$\frac{\text{Bénéfices d'exploitation (DÉS)} \times 100}{\text{Revenu d'exploitation (DÉS)}}$$

Il s'agit d'un indicateur de l'efficacité.

- Ratio des dettes à l'avoir:

$$\frac{\text{Emprunts} + \text{Emprunts et comptes des sociétés affiliées}}{\text{Avoir total}}$$

Cet indicateur fournit des renseignements sur la solvabilité et la structure des capitaux.

- Ratio des fonds de roulement:

$$\frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

This is an indicator of solvency for non-financial businesses.

- **Quick ratio:**

Current Assets-Inventories

Current Liabilities

This is also an indicator of solvency.

- **Capital ratio:**

Total Assets
Total Equity

This is an indicator of solvency and capital structure for banking and banking-type businesses.

- **Claims to premiums:**

Insurance Claims incurred (s.a.)
Premiums (s.a.)

This ratio is an indicator of efficiency in the insurance industry.

Comparative indicators are designed to help the user compare the relative performance of the industry with that of the economy as a whole. A comparative indicator is defined simply as the rate of change of a variable for a certain industry minus the rate of change of the same variable for the whole economy and for the same time period. A positive value indicates that the industry outperformed the economy average; a more positive value, more so. A negative value indicates that it lagged behind the economy average. A comparative indicator with a value of zero means that the performance of the industry exactly matched the economy-wide average.

Tables A5, B10, C6

Given that the employment data are not seasonally adjusted it makes little sense to depict them as time series. The relevant comparisons are between one quarter with the same quarter last year. This is how both the rates of change and the comparative indicators are constructed and interpreted. Employment figures of less than 30,000 should be treated with caution as they may be subject to high sampling variability.

Il s'agit d'un indicateur de solvabilité pour les entreprises non financières.

- **Ratio de liquidité:**

Actif à court terme-Stocks
Passif à court terme

Il s'agit également d'un indicateur de la solvabilité.

- **Ratio du capital:**

Actif total
Avoir total

Il s'agit d'un indicateur de la solvabilité et de la structure des capitaux pour les établissements bancaires et les entreprises similaires.

- **Ratio des sinistres aux primes:**

Sinistres survenus (DÉS)
Primes (DÉS)

Ce ratio constitue un indicateur de l'efficacité des compagnies d'assurance.

Les **indicateurs comparatifs** sont conçus pour aider l'utilisateur à comparer le rendement relatif d'un secteur au rendement de l'économie en général. Un indicateur comparatif correspond simplement au taux de variation d'une variable pour un secteur moins le taux de variation de la même variable pour l'ensemble de l'économie et pour la même période. Une valeur positive signifie que le rendement du secteur a été supérieur au rendement moyen de l'économie; plus la valeur positive est élevée, plus l'écart est grand. Une valeur négative signifie que le rendement du secteur a été inférieur au rendement moyen de l'économie. Un indicateur comparatif de zéro veut dire que le rendement du secteur était tout à fait identique à celui de l'économie.

Tableaux A5, B10, C6

Étant donné que les données sur l'emploi ne sont pas désaisonnalisées, il n'est pas très logique de les qualifier de séries chronologiques. Les comparaisons pertinentes sont les comparaisons entre un trimestre et le trimestre correspond de l'année précédente. C'est ainsi que sont construits et interprétés les taux de variation et les indicateurs comparatifs. Lorsque le nombre d'emplois est inférieur à 30,000, il faut interpréter les données avec circonspection, puisqu'elles peuvent présenter une variabilité d'échantillonnage élevée.

Tables A6, B11, C7

The salary data are annualized quarterly series. They refer to actual payroll and not rates of pay. The monthly average weekly salary series (including overtime) are averaged over three months to produce average weekly earnings series for the quarter (smoothing moving-average technique). Then they are multiplied by 52. The resulting series show the estimated annual salaries. They reveal what an individual is expected to make in a year as seen from what the person makes this quarter. This kind of salary information is expected to change every quarter.

The CPI-adjusted rates of change are calculated as follows: first the annualized series are deflated with the CPI of the quarter (obtained from monthly series); and then, the rate of change from the previous quarter value of the series is estimated. This is the methodologically correct procedure to follow rather than to merely subtract the CPI from the series rate of change. The latter would be, at best, an approximation of the intended measurement.

Tables A7, B12, C8

The value-added by industry data are produced at the source (IMAD) as annualized series. That is, the monthly total is multiplied by 12. Unlike the practices of the source, the total in Table B12 does not include "Government Royalties on Natural Resources" and the imputed value for "Owner Occupied Dwellings." In Table C8, "Professional Services" includes architectural, engineering and other scientific and technical services, accounting and bookkeeping services and offices of lawyers and notaries. The remaining 3-digit industries are included in "Other Services".

Tableaux A6, B11, C7

Les données sur la rémunération sont présentées sous forme de séries trimestrielles annualisées. Elles correspondent aux salaires réels et non aux taux de rémunération. On établit la moyenne sur trois mois de la série mensuelle des gains hebdomadaires moyens pour produire la série des gains hebdomadaires moyens pour le trimestre (au moyen du lissage des techniques des moyennes mobiles). Le résultat est ensuite multiplié par 52, ce qui donne une estimation des gains annuels. On calcule donc le revenu qu'une personne devrait toucher en un an à partir du revenu qu'elle a gagné au cours du trimestre. Ce genre de données sur la rémunération devrait varier d'un trimestre à l'autre.

Les taux de variation corrigés en fonction de l'IPC sont calculés selon la technique suivante: tout d'abord, les séries annualisées sont déflatées au moyen de l'IPC du trimestre (obtenu à partir des séries mensuelles); puis le taux de variation de la valeur de la série établie pour le trimestre précédent est calculé. Il s'agit de la bonne procédure à appliquer au lieu de simplement soustraire l'IPC du taux de variation des séries. Cela devrait donner, en principe, une estimation de la mesure voulue.

Tableaux A7, B12, C8

Les données sur la valeur ajoutée par branche de services sont produites par la source (la DMAI) sous forme de séries annualisées. Autrement dit, le total mensuel est multiplié par 12. Contrairement aux pratiques appliquées par la source, le total au tableau B12 ne comprend pas les "redevances versées à l'État sur les ressources naturelles", ni la valeur imputée pour les "logements occupés par le propriétaire". Au tableau C8, les "services professionnels" comprennent les bureaux d'architectes, d'ingénieurs et les autres services scientifiques et techniques, les services de comptabilité et de tenue de livres, ainsi que les études d'avocats et de notaires. Le reste des branches à trois chiffres sont incluses dans la catégorie "autres services".

✓ **Identify
Emerging Trends**

✓ **Define New
Markets**

✓ **Pinpoint Profit
Opportunities**

✓ **Dégagez les
nouvelles tendances**

✓ **Définissez les
nouveaux marchés**

✓ **Déterminez les
possibilités de profit**

1 To safeguard your place in tomorrow's marketplace, you have to be able to anticipate trends today. To do that, you're going to need some insight into the purchasing trends in the Canadian marketplace.

With a complete profile of Canadian consumers, plus an indepth analysis of Canadian industries, the **Market Research Handbook** gives you the most thorough coverage of purchasing trends. This valued bestseller can lead you to new markets by giving you details on:

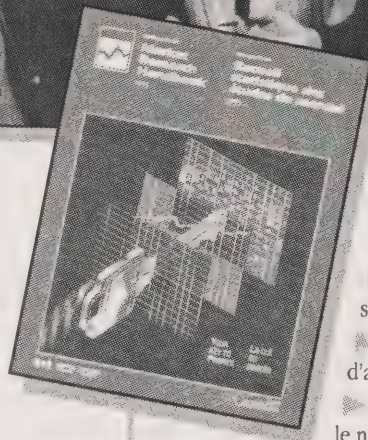
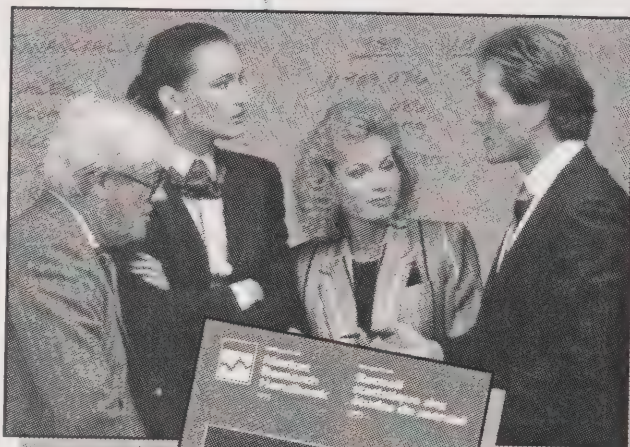
- how much money Canadians are earning and what they're spending on cars, rent, home entertainment and household appliances;
- the level of sales in retail chain and department stores;
- what goods are being traded between Canada, U.S., and other countries;
- census data such as: age/sex, schooling, households, unemployment, interprovincial and international migration

...and much, much more!

With over 600 pages, the **Handbook** includes more than 200 statistical tables that give you instant access to provincial and national market data. Featured are important economic indicators such as the **Gross Domestic Product**, **Labour Force Productivity**, **Private and Public Investment** and the **Consumer Price Index**.

Order your copy of the **Market Research Handbook** (Catalogue #63-2240XPB) today for only \$110 in Canada plus \$7.70 GST and applicable PST, US\$132 in the United States, and US\$154 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677 OR FAX (613)951-1584 and use your VISA or MasterCard. **OR MAIL** your order to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication. Via Internet: order@statcan.ca



2 Pour maintenir votre place sur le marché de demain, vous devez être en mesure de prévoir les tendances aujourd'hui. Pour ce faire, vous devrez comprendre les habitudes d'achat sur le marché canadien.

Renfermant un profil complet des consommateurs canadiens ainsi qu'une analyse approfondie des industries canadiennes, le **Recueil statistique des études de marché** brosse un tableau exhaustif des habitudes d'achat. Ce précieux best-seller peut vous faire découvrir de nouveaux marchés en vous fournissant les détails suivants :

- les revenus des Canadiens et leurs dépenses pour la voiture, le loyer, les appareils de divertissement et les appareils ménagers;
 - le niveau des ventes dans les magasins de détail à succursales et les grands magasins;
 - les biens échangés entre le Canada, les É.-U. et d'autres pays;
 - les données du recensement telles que l'âge, le sexe, le niveau de scolarité, les ménages, le chômage, la migration interprovinciale et internationale
- ...et bien plus encore!

Le **Recueil**, contenant plus de 600 pages et au delà de 200 tableaux statistiques, vous permettra d'accéder instantanément aux données provinciales et nationales sur le marché. Il traite d'indicateurs économiques importants tels que le **produit intérieur brut**, la **productivité de la population active**, les **investissements privés et publics** et l'**Indice des prix à la consommation**.

Procurez-vous votre exemplaire du **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-2240XPB au catalogue) dès aujourd'hui pour seulement 110 \$ au Canada plus 7,70 \$ de TPS et la TVP en vigueur, 132 \$ US aux États-Unis et 154 \$ US dans les autres pays. Commandez votre exemplaire **PAR TÉLÉPHONE EN COMPOSANT SANS FRAIS** le 1-800-267-6677 **OU PAR TÉLÉCOPIEUR** au (613) 951-1584 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, **OU PAR LA POSTE** à l'adresse suivante : Statistique Canada, Division des Opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus près dont la liste figure dans la présente publication. Via l'Internet: order@statcan.ca



Statistics Canada

METHOD OF PAYMENT:



(613) 951-1584

VISA, MasterCard and
Purchase Orders only.
Please do not send
confirmation. A fax will be
treated as an original order.



Fax

Please ensure that all information is completed.

(Check only one)

☐ Please charge my: ☐ VISA ☐ MasterCard

Card Number

Signature _____

Expiry Date

☐ Payment enclosed \$ _____

Please make cheque or money order payable to the
Receiver General for Canada - Publications.

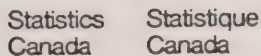
<input type="checkbox"/> Purchase Order Number	
--	--

(Please enclose)

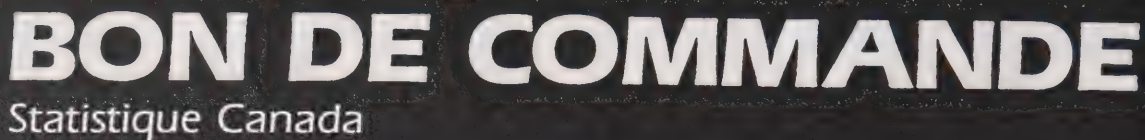
Authorized Signature

PF 093238

THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Canada

**MODALITÉS DE PAIEMENT:**

Statistique Canada
Opérations et intégration
Direction de la circulation
120, avenue Parkdale
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0T6

(Veuillez écrire en caractères d'imprimerie.)



1-800-267-6677

Faites débiter votre compte VISA ou MasterCard. De l'extérieur du Canada et des États-Unis, composez le (613) 951-7277. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.



(613) 951-1584

VISA, MasterCard et bon de commande seulement. Veuillez ne pas envoyer de confirmation. Le bon télécopié tient lieu de commande originale.



INTERNET: order@statcan.ca

(Cochez une seule case)

☐ Veuillez débiter mon compte ☐ VISA ☐ MasterCard

N° de carte

Signature _____

Date d'expiration

☐ **Paiement Inclus** _____ \$

Veillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du
Receveur général du Canada - Publications.

N° du bon de commande

(Veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

[illegible]

► Veuillez noter que les prix au catalogue pour les É.-U. et les autres pays sont donnés en dollars américains.

TPS N° R121491807

► Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du
Receveur général du Canada — Publications.

► Les clients canadiens paient en dollars canadiens et ajoutent la TPS de 7 % et la TVP en vigueur. Les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.

TOTAL

RÉDUCTION
(s'il y a lieu)

**TPS (7 %)
et la TVP en vigueur.**
(Clients canadiens seulement)

TOTAL GÉNÉRAL

PF 093238

MERCI DE VOTRE COMMANDE!

Statistique
CanadaStatistics
Canada

Canada

Don't let the changing world
take you by surprise!

Ne soyez pas dépassé
par les événements!

An aging population. Lone-parent families. A diverse labour force. Do you know how today's social changes will affect your future ... your organization ... and your family?

Keep pace with the dramatic shifts in Canada's evolving social fabric with Statistic Canada's best-selling quarterly, *Canadian Social Trends*. With vast and varied reports on major changes in key social issues and trends, this periodical incorporates findings from over 50 national surveys.

Written by some of Canada's leading-edge social analysts, *Canadian Social Trends* combines painstaking research with dynamic prose on topics like ethnic diversity, low-income families, time-crunch stress, violent crime and much more — all in a colourful, easy-to-read, magazine format.

A lasting record of changing times!

Join the thousands of business and policy analysts, social-science professionals, and academics who trust *Canadian Social Trends* to demystify the causes and consequences of change in Canadian society. Don't miss a single issue — subscribe today.

Canadian Social Trends (catalogue number 11-0080XPE) is \$34 (plus GST and applicable PST) annually in Canada, US\$41 in the United States and US\$48 in other countries.

Le vieillissement de la population. Les familles monoparentales. La diversification de la population active. Savez-vous comment les changements sociaux d'aujourd'hui vont se répercuter sur votre avenir, votre organisation, votre famille?

Suivez l'évolution spectaculaire de la société canadienne grâce à *Tendances sociales canadiennes*, une publication trimestrielle de Statistique Canada. Avec des articles vastes et variés sur les principaux changements caractérisant les questions et les tendances sociales principales, cette publication intègre les résultats de plus de 50 enquêtes nationales.

Certains des analystes sociaux les plus reconnus du Canada rédigent des articles dans *Tendances sociales canadiennes*. Ils présentent les résultats de recherches minutieuses dans un style attrayant pour des sujets tels que la diversité ethnique, les familles à faible revenu, le stress dû au manque de temps, le crime et bien d'autres encore dans une revue haute en couleur et de lecture aisée.

Un dossier permanent d'une époque en évolution!

Des milliers d'analystes des entreprises et des politiques, de professionnels des sciences sociales et d'universitaires lisent *Tendances sociales canadiennes* pour identifier les causes et les conséquences de l'évolution de la société canadienne. Ne manquez pas un numéro, abonnez-vous dès aujourd'hui.

L'abonnement annuel à *Tendances sociales canadiennes* (n° 11-0080XPF au catalogue) coûte 34 \$ (plus la TPS et la TVP en vigueur) au Canada, 41 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.

To order, write to Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard. Via Internet: order@statcan.ca

Pour passer votre commande, écrivez à Statistique Canada, Division des Opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au centre de services-conseils de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Vous pouvez aussi envoyer votre commande par télécopieur, au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et donner votre numéro de carte VISA ou MasterCard. Via l'Internet: order@statcan.ca

Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistic Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely-acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts – names and phone numbers are listed with articles and features. You'll also receive a copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement** – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue no. 10-2300XPB) is \$220 (plus GST and applicable PST) annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

Highlights of the *Canadian Composite Leading Indicator* (catalogue no. 11F0008XFE) are available by fax – the same day of release – for \$70 annually in Canada and US\$70 in the United States.

To order, write to: Statistics Canada, Operations and Integration Division, Circulation Management, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Via Internet: order@statcan.ca

Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, L'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter L'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, ses problèmes, ses tendances et ses développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage, et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

Pourquoi acheter L'OEC?

En tant qu'abonné à L'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada : des noms et des numéros de téléphone sont cités dans les articles et les rubriques. Vous recevrez également un exemplaire du **Supplément statistique historique** annuel à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-2300XPB au catalogue) est de 220 \$ (plus la TPS et la TVP en vigueur) au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays. Les faits saillants de l'**Indicateur composite avancé** (n° 11F0008XFF au catalogue) sont offerts par télécopieur – le jour même de leur parution – pour 70 \$ par année au Canada et 70 \$ US aux États-Unis.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division des Opérations et de l'intégration, Direction de la circulation, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication. Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard. Via l'Internet: order@statcan.ca

